VŠPV
VISOKA ŠOLA ZA POSLOVNE VEDE

LJUBLJANA SCHOOL OF BUSINESS

EASTERN EUROPEAN CONFERENCE OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

May 24, 2019

EECME 2019
Ljubljana 2019

VŠPV
VISOKA ŠOLA ZA POSLOVNE VEDE

LJUBLJANA SCHOOL OF BUSINESS

EECME 2019

Proceedings of the 1st International Scientific Conference

EASTERN EUROPEAN CONFERENCE OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

May 24, 2019

Co–organizer of the Conference:
Odesa Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, (Odesa, Ukraine)

Editors: Lidija Weis, Viktor Koval

Ljubljana, Slovenia
2019

EDITORS:
Lidija Weis – Doctor of Business Administration, Professor, Dean of Ljubljana School of Business, Slovenia.
Viktor Koval – Doctor of Economics, Associate Professor, Odessa Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine.
CHAIRMAN OF CONFERENCE ORGANIZING COMMITTEE:
Lidija Weis – Doctor of Business Administration, Professor, Dean of Ljubljana School of Business, Slovenia.
CONFERENCE ORGANIZING COMMITTEE:
Darko Bele – Director of Ljubljana School of Business, Slovenia.
Yaroslav Kvach – Doctor of Economics, Professor, Director, Odessa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine.
Julija Lapuh Bele – Doctor of Educational Sciences, Professor, Ljubljana School of Business, Slovenia.
SCIENTIFIC COMMITTEE OF CONFERENCE:
Nevenka Maher – Doctor of Economics, Professor, Ljubljana School of Business, Slovenia.
Ivan Toroš – Doctor of Management, Professor, Ljubljana School of Business, Slovenia.
Milena Fornazarič – Doctor of Business Administration, Professor, Ljubljana School of Business, Slovenia.
Agnieszka Generowicz – Doctor Habilitated, Professor, Cracow University of Technology, Poland.
Ryszard Pukała – PhD, Professor, Vice-Rector of Bronislaw Markiewicz State Higher School of Technology and Economics, Poland.
Krzysztof Gaska – Doctor Habilitated, Professor, Silesian University of Technology, Poland.
REVIEWERS:
Jeļena Badjanova – Doctor of Pedagogy, Associate Professor, Daugavpils University, Latvia.
Badri Gechbaia – Doctor of Economics, Associate Professor, Director of National Institute of Economic Research, Georgia.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

005(082)
33(082)

INTERNATIONAL Scientific Conference Eastern European Conference of Management and Economics (1; 2019; Ljubljana)
Proceedings of the 1st International Scientific Conference Eastern European Conference of Management and Economics, May 24, 2019 / [organizer] Ljubljana School of Business, co-organizer of the Conference Odesa Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, (Odesa, Ukraine); editors Lidija Weis, Viktor Koval. - Ljubljana: Ljubljana School of Business, 2019

ISBN 978-961-91021-7-6
1. Dodat. nasl. 2. Weis, Lidija
COBISS.SI-ID 300302592

Publisher: Ljubljana School of Business
Tržaška cesta 42, 1000 Ljubljana
info@vspv.si

Authors are responsible for the content and accuracy

Published under the terms of the Creative Commons CC BY-NC 4.0 License
© Ljubljana School of Business, 2019
© Collective authors, 2019

CONTENTS

Section 1. STATE GOVERNMENT AND POLITICS

Fadil Mušinović
THE BURNOUT SYNDROME OF THE OPERATIONAL MANAGEMENT OF THE POLICE 11

Vitaliy Panteleev
DO IMPERFECT BUDGET POLICIES LEAD TO UNEVEN YEAR-END SPENDING? THE COMPARISON OF UKRAINE & CANADA 23

Lyudmila Sergeyeva, Kateryna Dubovyk, Mykhailo Bilokon
WAYS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF PUBLIC POLICY ON ENVIRONMENTAL PROTECTION 29

Natalya Kapitanenko, Yrina Klymova
LEGAL REGULATIONS IMPROVEMENT OF PROJECTS OF STATE-PRIVATE ENTERPRENEURSHIPS AS A CONDITION OF ATTRACTING INVESTMENT: EURO-INTEGRATION MEASURING 32

Marina Demianchuk
MULTIFACTORIAL ECONOMETRIC MODEL OF THE EFFECTIVENESS OF INTERSTATE MIGRATION GROWTH 35

Vadym Anisimov
PROBLEMS OF HARMONIZATION OF THE OBJECTIVES OF THE SOCIAL, ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL COMPONENTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: CASE OF UKRAINE 38

Section 2. MANAGEMENT, ECONOMY, FINANCE

Milena Fornazarič
ADVERTISING TRENDS IN SLOVENIA: COMPARISON OF 2008, BEGINNING OF 2009 AND BEGINNING OF 2019 AND 2018 41

Neva Maher
INVESTING IN INTANGIBLES IS TO PERFORM RESULT 47

Štorgelj Janja
COMPANY REPUTATION 60

Lidija Robnik
FRAUD AND ERROR IN THE FINANCIAL STATEMENTS 65

Helena Povše
RELATIONAL EXCHANGE: TRUST AND NORMS 70

Rok Bojanc
THE CURRENT STATE OF E-INVOICING IN SLOVENIA 83

Natalia Skorobogatova
ENSURING A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES ACCORDING TO INDUSTRY 4.0 90
Alla Cherep, Valentyna Voronkova, Vìtalina Nikitenko, Marina Azhazha, Luai Muts
DIGITAL CULTURE (FINTECH) AS A FACTOR OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ECONOMY AND BUSINESS IN THE CONDITIONS OF TECHNOLOGICAL REVOLUTION 4.0 93
Olena Atayeva
STRUCTURE OF LABOR POTENTIAL AS A FORM OF FORMATION OF SOCIAL RELATIONS AT ENTERPRISES 97
Vira Druhova
CHANGING THE FORMAT OF BANKING SERVICE IN A CONTEXT OF RAPID IT-BRANCH DEVELOPMENT 100
Maryna Yeshchenko
DEVELOPING FUTURE MANAGERS' SELF-MANAGEMENT SKILLS 103
Kseniia Sieriebriak
PECULIARITIES OF DEFINING THE INFORMATION INFRASTRUCTURE OF REGIONAL ECONOMIC COOPERATION 106
Nataliia Andrusiak
INFLUENCE OF ECOLOGICAL FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC COMPETITIVENESS OF REGIONS IN DEVELOPED COUNTRIES 110
Anna Vorona
USING THE EXPERIENCE OF DEVELOPED COUNTRIES TO CREATE THE UKRAINIAN STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY 113
Galyna Velykoivanenko, Yurii Koliada, **Tetiana Kravchenko**
DIGITAL ECONOMY: GREEN, NUCLEUS, FUTURE 116
Zoryana Rudenko
INTERNET BANKING ASSESSMENT UNDER TO HELWIG'S METHOD 120
Yana Shmuratko, Victoria Kovalenko
ROLE OF POPULATION SAVINGS IN FORMATION RESOURCE POTENTIAL OF BANKS 123
Iryna Pivavar
OPTIMIZATION OF CREDIT-INVESTMENT ACTIVITIES OF BANKS ON MACROREVIATIONS 126
Mykhailo Bril
INFLUENCE OF ANTI-INFLATION INSTRUMENTS ON PRICE STABILITY IN UKRAINE 129

Kateryna Melnyk
FUNCTIONAL AUDIT CHARACTERISTICS IN A DECENTRALIZED ENVIRONMENT 132
Liliya Filipishyna, Daria Gavrilyuk
DIRECTIONS FOR IMPROVING PROFITABILITY BY CONDITIONS COMPETITIVE ENVIRONMENT 135
Oleksandr Sherstiuk
THE ROLE OF AUDIT IN INFORMATION SUPPORT OPTIMIZATION 138
Lesya Berezhna
PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE AND INNOVATIVE FINANCIAL SERVICES IN UKRAINE 141
Svetlana Polishchuk, Tetiana Polishchuk
PROBLEMS OF INVESTIGATION OF FOREIGN INVESTMENT IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS 144
Nika Ilkova
FEATURES OF THE BANKRUPTCY INSTITUTION IN VARIOS COUNTRIES 146
Maryna Bashynska, Oksana Redkva, Elena Goncharenko, Oleksandra Melnyk
THE BUDGET DEFICIT AND THE CONSEQUENCES OF ITS EXISTENCE 149

Section 3. SERVICE SECTOR AND MANAGEMENT

Marjeta Horjak
MANAGEMENT IN ORGANIZACIJA E-HRAMBE DOKUMENTOV 152
Iryna Arutiunian, Danylo Saikov
THE PLACE OF BUILDING TERM RESERVE IN CONCEPT OF ORGANIZATIONAL PROCESSES OPTIMIZATION FOR BUILDING PRODUCTION OF CONTRACTING COMPANIES 159
Liudmyla Alaverdian
ASSESSMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS 162
Oksana Davydova
ADAPTIVE MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT INDUSTRY 165
Tamila Mayorova, Tetyana Prodan, Svitlana Pidhayna
SUSTAINABLE ENERGY AND ITS IMPLEMENTATION INTO THE WORLD'S ECONOMIES 168
Katerina Kolesnikova, Irina Malinovskaya, Vasil Muzhaylo
UKRAINIAN FOREIGN TRADE RELATIONS AND STRATEGIC THRUSTS OF THE DEVELOPMENT 171

Iryna Vagner
COST STRUCTURE OF UKRAINIAN ENTERPRISES 174
Viktor Koval
INVESTMENT AND GLOBAL CAPITAL ACCUMULATION PROCESS 177
Oksana Bondar-Podhurska, Nijat Gurbanov
CONCEPTUAL PROVISIONS OF THE SUPPORT AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE NATIONAL ECONOMY FOR THE SUSTAINABLE SATISFACTION OF THE VITAL INTERESTS OF THE POPULATION 180
Sofiia Sukhoniak, Nataliia Nalyvaiko
THE MAIN REASONS FOR THE USAGE OF OUTSOURCING 183
Olha Antonova
ASMR-ADVERTISING AS AN ELEMENT OF IKEA MARKETING STRATEGY 186
Maryna Shmagelska
FUNCTIONING OF ENTERPRISES THAT PRODUCE AGRICULTURAL PRODUCTS IN UKRAINE 189
Olha Pryhara
ENVIRONMENTAL ASPECTS OF RECREATIONAL NATUR RESOURCES USE 192
Nadiia Morozova
FEATURES OF COMMUNICATION POLICY AND ITS ROLE IN BUSINESS DEVELOPMENT OF THE REGION 195
Mariya Kashka
SYNAGOGUES OF UZHOROD AS OBJECTS OF RELIGIOUS TOURISM 198
Valeriia Peniuk
OUTSTAFFING: FEATURES, PROBLEMS AND PERSPECTIVES 201
Yaroslava Soshynska
MEDIA ECOSYSTEM AS AN EFFECTIVE MODEL OF MEDIA BUSINESS 203
Kathrin Dumanska
MANAGERIAL PROCESS OF SUCCESSFUL CORPORATIVE STRATEGY DEVELOPMENT IN ECONOMIC RESTRUCTURING CONDITIONS 205
Natalya Rynkevich
DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF MODERNIZATION 208
Olena Hetman
STIMULATION OF INNOVATIVE ECOLOGY-ORIENTED DEVELOPMENT IN THE REGION 211
Yelyzaveta Muzychka
INNOVATIVE INTRODUCTIONS IN THE FIELD OF HOSPITALITY 214
Oleg Diegtiar, Olena Uhodnikova
ECOLOGICAL ASPECTS OF THE PUBLIC POLITICS IN TOURISM 217

Section 4. LOGISTICS AND SUPPLY CHAINS MANAGEMENT

Sysoiev Volodymyr
SUSTAINABLE SUPPLY: CURRENT DIRECTION OF FORMING LOGISTICS CHAIN 220
Boštjan Urbancl
GLOBALIZATION OF PURCHASING MARKETS 223
Olena Yemelianova, Viktoriya Tytok
DEVELOPMENT OF LOGISTICS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY 228
Olena Tryfonova, Nataliia Trushkina
TRANSFORMATION OF THE TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT 231
Olga Ostapenko
ENERGY, ECOLOGICAL AND ECONOMIC ASPECTS OF EFFICIENCY OF STEAM COMPRESSOR HEAT PUMP INSTALLATIONS WITH ELECTRIC DRIVE, AS COMPARED WITH ELECTRIC BOILERS OPERATION FOR HEAT SUPPLY 234
Yaroslav Mahurian, Anastasiia Hinkul, Alla Pasisnychenko
PERSPECTIVE OF IMPLEMENTATION OF NON-CURRENT CALCULATIONS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EURO INTEGRATION 237

Section 5. EDUCATION AND PEDAGOGICS

Drobnič Janez
CAREER DEVELOPMENT OF PERSONS WITH SPECIAL NEEDS 239
Aleksandar Lazarević
USE OF DESIGN THINKING METHODOLOGY IN PROJECT-BASED LEARNING 251
Igor Korsun
UKRAINE AND THE NOBEL LAUREATES IN SCIENCE 257
Inha Demchenko
ORGANIZATION OF FOREIGN STUDENTS' INDEPENDENT WORK – THE FUTURE SPECIALISTS OF THE AVIATION INDUSTRY 260

Serhij Lazorenko, Dmytro Balashov, Mykola Chkhailo
MEDICAL-BIOLOGICAL CONTROL IN FEMALE FIGHTING 263
Svetlana Yalanska, Nina Atamanchuk
ART-ECOPSYCHOPRACTICE IN THE EDUCATIONAL SPACE 266
Zhanna Myna, Tetiana Bilushchak
FUNCTIONS OF EDUCATIONAL MANAGEMENT TAKING INTO ACCOUNT THE CURRENT SPECIFIC NATURE OF MANAGING THE EDUCATIONAL ORGANIZATION 269
Leonid Shmorgun
MAIN DIRECTIONS OF ORGANIZATION OF EDUCATIONAL PROCESS IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN ACCORDANCE WITH THE NEW LAW OF UKRAINE "ON HIGHER EDUCATION" 272
Anastasia Veklich, Olena Vasylieva, Kalina Pashkevych
ANALYSIS OF EDUCATIONAL PROGRAMS FOR FORMING THE COMPETENCY OF THE FASHION INDUSTRY PROFESSIONALS 275
Anna Shotova-Nikolenko
THE PECULIARITIES OF ENGLISH LANGUAGE LEARNING IN CONDITIONS OF INTEGRATION OF ECONOMIC RELATIONSHIP 278
Spartak Aytov
HISTORICAL ANTHROPOLOGY AS A MODERN PHILOSOPHY OF HISTORY: GEOCULTURAL PARADIGMS 281
Iryna Mishchynska
SOCIALLY MARKED LEXICON OF ENGLISH ORIGIN IN UKRAINIAN SOCIETY 284
Oleksandra Borzenko
REALIZATION OF THE COMMUNICATIVE APPROACH IN THE PROCESS OF THE FOREIGN LANGUAGE TEACHING 287
Anatolii Yakunin
ACADEMIC MOBILITY IN UKRAINIAN REALITIES 290
Halyna Meshko, Oleksandr Meshko
PSYCHO-PEDAGOGICAL TRAINING AS MEANS OF FORMING THE AUTOPSYCHOLOGICAL COMPETENCY OF THE FUTURE TEACHERS 293
Tamara Hovorun, Oksana Kikinezhdi, Svyatoslav Kikinezhdi, Iryna Shulha
ECONOMIC CULTURE OF STUDENT YOUTH: GENDER ASPECT 296

Inna Obikhod
METHODS OF FOREIGN LANGUAGES TEACHING IN THE CONTEXT OF COMPETENCY-BASED APPROACH 299
Nataliia Hrytsai
SLOVENIAN EXPERIENCE OF TRAINING FUTURE BIOLOGY TEACHERS AT UNIVERSITIES 302
Tamara Komarnytska
LANGUAGE TRANSFER IN THE SPEECH OF UKRAINIAN EMIGRATION AS AN ELEMENT OF ADAPTATION TO A NEW LINGUISTIC-CULTURAL ENVIRONMENT 305
Olena Andriets
DEVELOPMENT OF SENIOR PUPILS' MONOLOGIC AND POLYLOGICAL DISCURSIVE SPEECH 308
Iryna Savka, Tetiana Yaremko
INTEGRATIVE APPROACH AS A BASIC ELEMENT IN THE PREPARATION OF THE FUTURE SPECIALISTS IN TRANSLATION 310
Daryna Chernyak
THE ROLE OF PHILOSOPHY IN PREPARATION AND EDUCATION OF MODERN HUMAN 313
Iryna Haidaienko
YAR SLAVUTICH FIGURATIVE AND EXPRESSIVE MEANS OF POETRY AS BIOGRAPHIC REPRESENTATIVES 315
Nadezhda Lebedeva, Ludmila Tkachenko
BASIC TERMS OF MARKETING 318
Valentina Melkonian
TEACHING SPOKEN ENGLISH WITH THE HELP OF PARALINGUISTIC MEANS 321
Maria Pentiluk
PRINCIPLES OF TRAINING AS A BASIS FOR IMPROVING THE COMMUNICATIVE COMPETENCE OF FUTURE PHILOLOGISTS IN A BILINGUAL ENVIRONMENT 324
Olena Servachak
PERSONAL DEVELOPMENT OF STUDENT YOUTH THE EDUCATIONAL SPACE OF HIGHER SCHOOL 327
Tetiana Okunevich
ENRICHMENT OF THE PUPILS' SPEECH BY UKRAINIAN VOCABULARY 330
Iryna Babiy
METAPHOR AS A COPMONENT OF THE AUTHOR'S PICTURE OF THE WORLD OF POETS OF THE SIXTIES 333

Section 6. LEGAL SYSTEMS AND INTERNATIONAL RELATIONS

Larysa Chernyshova, Viktoriia Kozub
INTELLECTUALIZATION OF THE HUMAN RESOURCES MOVEMENT IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION 336
Tatiana Simonenko
THEORETICAL BASES OF INTRODUCTION TO THE NATIONAL LAW OF UKRAINE NORMS OF INTERNATIONAL LAW ON THE PROTECTION OF THE RIGHTS OF A CHILD TO PROTECT AGAINST ALL FORMS OF VIOLENCE 338
Igor Posokhov, Anastasiia Kolesnyk
THE PROBLEM OF UKRAINE`S EXTERNAL DEBT AND WAYS TO OVERCOME IT 341
Victoria Barbulat, Oleksandr Mikolenko
POLITICAL AND LEGAL PROBLEMS OF COMBATING CORRUPTION 344
Elizaveta Karlyuga
MESSAGE ON MODERN CONSIDERATION OF THE CONCEPT AND NATURE OF THE PUBLIC DEBT IN UKRAINE 347
Olena Kolesnik
NOTES ON THE PLACE OF CHARITABLE ORGANIZATIONS IN THE SYSTEM OF SUBJECTS OF FINANCIAL LAW OF UKRAINE 350
Maria Khrapitskaya
SPECIAL ISSUES OF THE PROBLEM OF DOUBLE TAXATION AND WAYS OF ITS DECISION IN UKRAINE 352
Patimat Hadzhiieva
ELECTRONIC EVIDENCE IN THE ADMINISTRATIVE PROCEEDING OF UKRAINE: TOPICAL ISSUES 355
Maria Shevchenko
MESSAGE ON THE CONCEPT AND NATURE OF THE EXCISE TAX IN UKRAINE 358
Igor Posokhov, Anna Potkalo, Catherine Pokryshko
INVESTMENT RISKS IN THE GLOBAL REAL ESTATE MARKET 360

Section 1. STATE GOVERNMENT AND POLITICS

THE BURNOUT SYNDROME OF THE OPERATIONAL MANAGEMENT OF THE POLICE

Fadil Mušinović
Master of science,
Lecturer of Security Management

IZGORELOST OPERATIVNEGA MANAGEMENTA POLICIJE

Fadil Mušinović
Magister znanosti,
Predavatelj za področje varnostnega managementa

1.Uvod

V današnjem poslovnem svetu se poskuša z različnimi tehničnimi in tehnološkimi procesi doseči čim večjo produktivnost, višji dobiček, medtem, ko so interesi posameznika pogosto pozabljeni. Dosežek visoke produktivnosti je še vedno odvisen od posameznika. Da je ta prizadeven in učinkovit, mora za to biti zagotovljena ustrezna stopnja zadovoljstva z delom. K temu visok prispevek doprinese zmanjševanje stopnje izgorevanja na delovnem mestu. Kljub zavedanju, da ta sindrom obstaja, se tej kategoriji sodobne bolezni ne posveča dovolj pozornosti. To pa je posledica vse večjega števila nezaposlenih.

Pri analiziranju dela operativnega policijskega menedžmenta lahko domnevamo, da je izgorevanje na delovnem mestu pogost pojav, ki pa ga posamezniki pogosto ne prepoznavajo. Razlog izgorevanja operativnega policijskega menedžmenta je predvsem zaradi narave dela in tudi zaradi pomanjkljivih organizacijskih in kadrovskih rešitev, ki so jim izpostavljeni na operativnem delu vodenja policijskih postaj. Na drugi strani se dviguje raven strokovne odgovornosti, kar še bolj ustvarja predpogoje za dodatne vire nezadovoljstva pri delu.

2.Značilnosti policijske dejavnosti

Policijska dejavnost je izjemno kompleksna, saj je namenjena preprečevanju in odkrivanju kriminalnih dejavnosti vseh oblik in razsežnosti, ki se izvajajo prek preventivne in represivne vloge policije. Pri vodenju takšnih dejavnosti se pričakuje visoka stopnja strokovnosti glede pravočasnega izvrševanja uradnih nalog. Za tem mora stati stabilna in močna osebnost policijskega uradnika, pa tudi zadovoljiva stopnja medsebojnega spoštovanja, strpnosti in pripravljenosti pomagati sodelavcem. Standarde ravnanj policijskih uradnikov opredeljuje Kodeks policijskega etike (Policija, 2008).

Kodeks je namenjen ozaveščanju policistov o pomenu spoštovanja etičnih načel in krepitvi etičnega oziroma moralnega ravnanja v praksi. Kodeks policijske etike vsebuje splošni določbi in temeljna načela, določa odnose med policisti ter odnos policistov do ljudi, državnih organov, nevladnih organizacij in drugih ustanov. Predstavlja moralno-etične standarde policije in nadgradnjo Kodeksa ravnanja javnih uslužbencev. Druga pomembna determinanta, ki otežuje in zahteva policijsko delo, je uporaba policijskih pooblastil. V skladu z Zakonom o nalogah in pooblastilih policije (ZNPPol, Uradni list RS, št. 23/15) policija opravlja policijske naloge z uporabo policijskih pooblastil za preprečevanje in odpravljanje nevarnosti ter v kazenskih preiskavah. V 4. členu ZNPPol so opredeljene naloge policije, ki izhajajo iz njenih temeljnih dolžnosti. Z izvajanjem teh nalog pa mora spoštovati človekove pravice in svoboščine, ki jih zagotavlja Ustava Republike Slovenije in mednarodne konvencije. Podrobnejšo uporabo policijskih pooblastil opredeljuje Pravilnik o policijskih pooblastilih.

3. Opredelitev izgorelosti

Izgorelost je določena s tremi primarnimi simptomi, in sicer gre za kombinacijo čustvene izčrpanosti, depersonalizacije in osebne izpolnitve (Maslach, 1982, Halbesleben in Buckley, 2004). Čustvena izčrpanost se nanaša na izčrpavanje čustvenih virov posameznika. Tisti zaposleni, ki so čustveno izčrpani, običajno čutijo kot da jim primanjkuje prilagoditvenih virov in ne zmorejo več dodane vrednosti za delo. Energija, ki so jo porabili za delo se je izčrpala, s tem pa je postalo nemogoče opravljati delo. Depersonalizacija, ki je v literaturi znana tudi pod pojmom cinizem ali umik (angl. disengagement), se pogosto pojavi kot reakcija na čustveno izčrpanost. Nanaša se na proces, pri katerem se zaposleni odtujijo od dela in začnejo razvijati brezčuten odnos do dela, učinka dela in do vsega, kar je z delom povezano, npr. stranke, sodelavci ipd. Znižana osebna izpolnitev se nanaša na zmanjšano zaznavanje sposobnosti pri delu – zaposleni zaznavajo, da dela ne morejo opraviti tako dobro kot so ga lahko nekoč (Halbesleben in Buckley, 2004).

Poleg navedenega obstajajo tudi druge definicije izgorelosti. Po Stevensu (1995, 25) je izgorelost psihična izčrpanost, ki se pojavi pri posameznikih, ki so stalno izpostavljeni pritiskom in negativnemu stresu na delovnem mestu. Izgorelost ni le občutek izčrpanosti na koncu delovnega dne, temveč napredujoč cikel izčrpanosti in izgube vitalnosti, ki vpliva na posameznikova čustva, telo in duha. Bilban in Pšeničny (2007, 22) navajata, da je izgorelost sindrom telesne in duševne izčrpanosti, ki zajema razvoj negativne predstave o sebi, negativni odnos do dela, izgubo občutka zaskrbljenosti in izostajanje čustev do strank.

Golombiewski, Boudreau, Goto in Murai (1993, 25) v kontekstu navedenega ugotavljajo, da jedro problema ni iztrošenost zaradi starosti ali izčrpanosti zaradi utrujenosti, temveč izpraznjenost zaradi izgube duhovne moči, ki je doslej delavcu predstavljala smisel njegovega poklicnega poslanstva in mu dajala potreben zagon.

3.1. Vzroki za izgorelost

Po povzetih ugotovitvah Maslacha in Leitera (2002) so pokazatelji vzrokov izgorelosti: «Ljudje se vedno bolj počutijo preobremenjene, saj morajo več dela opraviti v krajšem času, v vedno hitrejšem delovnem tempu. To se odraža v manj kvalitetnem delu, slabših medsebojnih odnosih. Kot tudi v okrnjenosti delovnih procesov, saj ni volje do inovativnosti in kreativnosti. Posameznik nima več nadzora nad svojim delom oziroma je vedno manj priložnosti za razmišljanje in odločanje o reševanju delovnih problemov na delovnem področju, na katerem določen posameznik svoje delo opravlja, kar povzroča določeno stopnjo omejevanja posameznikove avtonomnosti. Delo je nezadostno in neustrezno nagrajeno. Tehnologija in pomanjkanje časa povzroča izoliranost zaposlenega, posledično temu pa zmanjšuje trdnost posameznikove socialne mreže. Vodje podrejenih ne spoštujejo dovolj in so pri ravnanju z njimi nepošteni. Pojavlja se preveč konfliktov med zahtevami v službi in osebnimi načeli in vrednotami ter preveč zahtev po neetičnem ravnanju».

3.2. Stopnje izgorevanja

Matteson in Ivancevich (1987) navajata, da izgorelost nastaja postopoma, preko treh stopenj razvoja, in sicer:

- Prva stopnja: značilnost prve stopnje je stagnacija. V tej stopnji se pojavijo znaki utrujenosti in depresije. Navedeni znaki so zelo šibki in so komaj vidni zunanjim opazovalcem.
- Druga stopnja: V tej stopnji se oblikuje odtujenost. Znaki izgorelosti postanejo očitni. Značilni je psihološki in fizični umik, apatija in podpovprečna delovna učinkovitost.
- Tretja stopnja: V tej stopnji je posameznik popolnoma izgorel in čustveno izčrpan. Je depersonaliziran, apatičen, dvomi v lastno učinkovitost. Ostaja brez občutka možnosti po dosežkih in postane neuspešen v vsem česar se loti.

Podobno tri stopnje navaja tudi Kukovec-Pšeničny (2006), in sicer: Prva stopnja – izčrpanost; Druga stopnja – ujetost; Tretja stopnja – adrenalna izgorelost.

3.3. Posledice izgorelosti

Posledice izgorelosti so v teoriji razdeljene na dve vrsti, in sicer tiste, ki se nanašajo neposredno na posameznika in tiste, ki so pomembne za organizacijo. Posledice izgorelosti za posameznika je v pogovoru nanizal že Ščuka (Knibbe, 2009), in sicer so to «…malodušnost in brezbrižnost, površnost, pozabljivost, zmanjšana delovna storilnost, prepirljivost, odpor do dela in sodelavcev, razdiralen odnos do nadrejenih, sumničavost, odtujitev, zavračanje pomoči, slabo počutje, bolečine v mišicah, nespečnost, utrujenost, nagnjenost k zlorabi hrane, alkohola ali pomirjeval, spolna hladnost, povišan krvni pritisk, krvni sladkor, maščobe, holesterol, težave na ožilju, srcu in pljučih, zmanjšana imunost in psihosomatske motnje, ki prerasejo v nevarna obolenja».

Posledice pri posamezniku so lahko tudi kategorizirane glede na socialni vidik posameznika, čustva, psiho, telo, socialno ekonomski status in podobno.

Izgorelost je povezana z vključenostjo v neko delo, z občutkom nemoči in nezadovoljstvom z delom nadalje pa tudi z napetostjo in splošnim zdravstvenim stanjem (Golembiewski, Boudreau, Goto in Murai, 1993).

Druga vrsta posledic so tiste, ki so vezane izključno na organizacijo oziroma na delovno mesto. Nose (2009) povzema po drugih avtorjih naslednje: kolektivni sindrom izgorelosti na delovnem mestu – izgorela oseba naj bi imela precejšen vpliv na čustveno stanje svojih sodelavcev in podrejenih, če gre za vodjo ali menedžerja; organizacijski stroški – zaradi izgorelosti v organizaciji nastajajo različni stroški. Pogosto gre za stroške boleznin, nadomestnih delavcev in stroške njihovega usposabljanja, stroški morebitnega invalidskega upokojevanja ipd; ostale organizacijske posledice izgorelosti – v to kategorijo (po Nose, 2009) sodi zmanjšana produktivnost, nemotiviranost, negativen odnos do dela in organizacije ter sodelavcev, šefov, strank, absentizem, fluktuacija, zmanjšane sposobnosti kreativnosti in odločanja, izguba kvalitetnih zaposlenih ipd.

4. Menedžment in izgorelost

Menedžment sestavljajo vodilni zaposleni organizacije (menedžerji), v kateri so zadolženi za doseganje ciljev organizacije, tako, da vodijo, usmerjajo in motivirajo druge ljudi za delo in po tem kako drugi delajo, se ocenjuje njih. Glavno delo menedžmenta ni le ukazovanje ali poveljevanje, temveč gre predvsem za načrtovanje, vodenje, organiziranje dela in kontroliranje, če je delo opravljeno in kako.

Menedžerji so torej kategorija posameznikov, ki so zaposleni v organizaciji in ki imajo predvsem naslednje naloge (Možina in drugi, 1994, str. 16): dosegajo cilje organizacije s pomočjo drugih ljudi; načrtujejo dejavnosti, s katerimi učinkovito in uspešno dosegajo cilje organizacije; usmerjajo človeške in materialne vire in; vodijo delo določene enote. Menedžment opredelimo lahko tudi kot kreativno in inovativno reševanje problemov, ki so povezani z neposrednim vodenjem delovnih procesov, ob omejenih virih, pri doseganju organizacijskih ciljev. Ločimo tri ravni menedžmenta, in sicer nižji, srednji in višji menedžment. Vse tri ravni so med seboj povezane in soodvisne pri doseganju ciljev. Lahko govorimo tudi o strateškem in kriznem menedžmentu.

Glede na zgradbo policijskega delovanja, je višji policijski menedžment vodstvo generalne policijske uprave, srednji menedžment vodstvo policijskih uprav in nižji menedžment predstavljajo komandirji policijskih postaj s svojimi pomočniki. Ta nivo se imenuje tudi operativni menedžment.

5. Policijski menedžment

Zakon o organiziranosti in delu policije (ZODPol) med drugim, ureja organizacijo, delovanje in vodenje policije (ZODPol, 1. člen), ki je sicer organ v sestavi ministrstva za notranje zadeve (ZDU-1 in Uredba o notranji organizaciji, sistemizaciji, delovnih mestih in nazivih v organih javne uprave in v pravosodnih organih)

Policija je organizirana trinivojsko. Sestavljajo jo Generalna policijska uprava, policijske uprave in območne policijske postaje (ZODPol, 16. člen). Policijo vodi generalni direktor policije, ki vodi tudi delo generalne policijske uprave (ZODPol, 17. člen). Lahko ima dva namestnika, ki mu pomagata pri vodenju policije v okviru pooblastil, ki jih določi generalni direktor policije s pisnim pooblastilom. V primeru odsotnosti ali zadržanosti generalni direktor policije pooblasti namestnika, ki ga nadomešča (ZODPol, 48. člen).

Policijska uprava je organizacijska enota policije, ustanovljena na določenem območju države (ZODPol, 23. člen). Policijsko upravo vodi direktor oziroma direktorica policijske uprave, ki je za svoje delo in za delo policijske uprave odgovoren generalnemu direktorju policije (ZODPol, 24. člen). Podoben odnos kot med generalno policijsko upravo in policijsko upravo velja tudi med policijsko upravo in območno ali področno policijsko postajo. Območna policijska postaja je organizacijska enota policije, ustanovljena za neposredno opravljanje nalog policije na določenem območju policijske uprave (ZODPol, 27. člen). Območno policijsko postajo vodi komandir oziroma komandirka, ki je za svoje delo, stanje na policijski postaji in delo policijske postaje odgovoren direktorju policijske uprave. (ZODPol, 28. člen).

5.1. Operativni menedžment v policiji

Operativni menedžment v policiji se nanaša na vodenje območne policijske postaje. Območno policijsko postajo vodi komandir oziroma komandirka, ki je za svoje delo, stanje na policijski postaji in delo policijske postaje odgovoren direktorju policijske uprave. (ZODPol, 28. člen). V okviru sistemizacije delovnih mest posamezne policijske postaje, so poleg komandirja, sistemizirana tudi delovna mesta pomočnik komandirja. Gre za dve vrsti delovnih mest, ki so odvisna od zahtevnosti dela določene policijske postaje in zahtevnosti dela delovnega mesta. Ena vrsta delovnega mesta pomočnik komandirja že v osnovi zahteva najmanj visoko strokovno izobrazbo, druga pa najmanj višjo strokovno izobrazbo. S tem je povezano tudi plačilo za delo, potrebne delovne izkušnje ter vsebina nalog, ki jih posamezni pomočnik komandirja opravlja.

6. Menedžment in izgorelost

Graves (2003) navaja, da je 71 odstotkov vprašanih menedžerjev v vprašalniku odgovorilo, da izgorelost predstavlja resen problem njihovim organizacijam. Organizacijski ukrepi, kot so zniževanje finančnih sredstev in zmanjševanje števila delovne sile so vplivali na slabšo delovno moralo in ovirajo tehnološki napredek.

Wharton (2004) ugotavlja, da je življenje mnogih mmenedžerjev boj z utrujenostjo, izčrpanostjo, stresom in motnjami razpoloženja.

Delio (2001) ugotavlja, da je izgorelost problem tudi pri »managerjih znanja«, torej specialistih, ki imajo posebna znanja, ki so za organizacijo pomembna. V kontekstu konkurenčnosti in napredka posamezne organizacije se pogosto dogaja, da so specialisti izgoreli, s tem pa organizacija izgubi konkurenčno prednost v znanju. Navaja določene preventivne ukrepe, s katerimi bi morali biti seznanjeni in jih pri vodenju uporabljati vsi menedžerji, ki želijo, da so izgorelosti ključnih posameznikov v organizaciji sploh ne pride.

Chauhan (2009) navaja, da se izgorelost menedžerjev se kaže v pomanjkanju pobud za delo, pogoste odsotnosti z dela, nizke delovne motivacije in delovne učinkovitosti in da poleg osebnih, obstajajo tudi organizacijski dejavniki, ki povzročajo menedžersko izgorelost. Med organizacijske dejavnike sodijo organizacijska klima, menedžerska podpora, pripadnost organizaciji in slaba komunikacija.

6.1. Izgorelost policijskega menedžmenta

Čepin-Čander (2006) navaja, da smo sindromu izgorelosti podvrženi vsi, so pa med najbolj ogroženimi poklici glede izgorelosti, med drugim, vodilni delavci, podjetniki in menadžerji. Ti so pod nenehnim pritiskom časa, pod nenehnim stresom, so bolj nagnjeni k notranji storilnostni motivaciji in, kot ugotavlja Pšeničny (2007) bolj nagnjeni k deloholizmu. Glede na navedbe Šubica (2006, 2007; v: Nose, 2009), menedžerji bolj kot druge poklicne skupine v ospredje postavljajo statusne, domoljubne in tradicionalne vrednote (npr. moč, slava, morala…). Njihovo delo zahteva, da so nenehno v konfliktu, da stalno obvladujejo okolje, da pod pritiskom časa sprejemajo težke odločitve, da bolj pogosto kot svoje, zadovoljujejo različne potrebe drugih, rešujejo konflikte, frustracije, osebne težave, se ukvarjajo s sposobnostmi podrejenih ipd. Vse navedeno je kvalitativno kot tudi kvantitativno lahko temelj za izgorelost tako pri splošnem kot tudi pri policijskem menedžmentu.

7. Analiza raziskave izgorelosti operativnega menedžmenta policije

7.1. Namen in cilj raziskave

Namen raziskave je bil raziskati dejavnike izgorelosti menedžerjev policijskih postaj (komandirjev policijskih postaj in njihovih pomočnikov) v slovenski policiji. V prvi vrsti smo želeli ugotoviti ali ostajajo statistične razlike v dejavnikih izgorelosti med komandirji in pomočniki komandirjev policijskih postaj. Pridobljeni rezultati pa so temelj za postavitev usmeritev za preprečevanje izgorelosti pri tej vrsti menedžerjev.

Cilj raziskave je bil ugotoviti prevalenco izgorelosti na delovnih mestih komandir in pomočnik komandirja v policijskih postajah slovenske policije.

7.2. Hipoteze

Hipoteza 1: Pomočniki komandirjev so bolj čustveno izčrpani in statistično bolj izgoreli kot komandirji policijskih postaj.

Hipoteza 2: Obstajajo statistično značilne razlike pri doživljanju izgorelosti med bolj izobraženimi in manj izobraženimi komandirji in pomočniki komandirjev.

7.3. Metoda zbiranja podatkov in opis vzorca

Podatke smo pridobili s pomočjo anketnega vprašalnika. Uporabili smo metodo anketiranja. Tako dobljene podatke smo obdelali z verodostojnimi statističnimi metodami in s pomočjo ustreznih statističnih programskih okolij. Skladno s postavljenimi cilji in hipotezami, smo uporabili več statističnih metod. V raziskavi je sodelovalo 213 uslužbencev, ki so zaposleni v Policiji, na delovnih mestih komandir policijske postaje, policijski inšpektor - pomočnik komandirja in višji policist vodja izmene - pomočnik komandirja. Takih delovnih mest je skupaj, glede na tedaj veljavno sistemizacijo 411.

Vzorec sodelujočih zato predstavlja 51,82 odstotni delež celotne populacije menedžmenta policijskih postaj.

Sodelovalo je 206 moških in sedem žensk. Moški predstavljajo 96,7 odstotni delež vzorca, medtem ko ženske predstavljajo 3,3 odstotni delež.

Delovne izkušnje, ki so bile upoštevane v raziskavi so bile dveh vrst. V spodnji tabeli so prikazani odgovori na vprašanje »Koliko časa ste vodja?«. Pri tem vprašanju je šlo za ugotavljanje delovnih izkušenj na vodstvenih delovnih mestih.

Tabela 1: Porazdelitev sodelujočih po delovnih izkušnjah vodenja

	Število sodelujočih	Odstotek sodelujočih	Kumulativni odstotek
manj kot 1 leto	10	4,7	4,7
od 1 do 5 let	86	40,4	45,1
več kot 5 let	117	54,9	100,0
Skupaj	213	100,0	

Iz tabele je razvidno, da je bilo največ sodelujočih v raziskavi takih, ki imajo več kot 5 let delovnih izkušenj pri vodenju.

V raziskavi je sodelovalo 70 komandirjev, 88 pomočnikov, ki imajo doseženo visoko strokovno izobrazbo in 55 pomočnikov komandirja, ki za zasedbo delovnega mesta potrebujejo najmanj višjo strokovno izobrazbo.

Pri raziskavi sodelovalo največ tistih, ki vodijo največje policijske postaje. Tako je 87 sodelujočih v raziskavi oziroma 40,8 odstotkov celotnega vzorca označilo, da je v njihovi policijski postaji več kot 70 zaposlenih, 63 sodelujočih v raziskavi oziroma 29,6 odstotkov celotnega vzorca je bilo tistih, ki so označili, da vodijo nekoliko manjše policijske postaje, torej tiste, v katerih je zaposlenih 36 do 70 uslužbencev.

7.4. Potek raziskave

S pomočjo brezplačnih orodij, ki jih omogoča Google, je bil okolju Google drive izdelan anketni vprašalnik, in sicer na podlagi podatkov, ki sta jih priskrbela Maslach in Jackson (1981 in 1986). Vprašalnik MBI - Maslach burnout inventori (Maslach, in Jackson, 1981 in 1986) je bil prilagojen konkretnemu vzorcu, in sicer s pomočjo že znanih teoretičnih izhodišč drugih prispevkov.

Vprašalnik, ki je sicer sestavljen iz 22 trditev, na katere se odgovarja s pomočjo sedem-stopenjske lestvice smo dopolnili z lastnimi trditvami in vprašanji. Sedem-stopenjska lestvica pri trditvah v osnovnem delu vprašalnika (22 trditev) se je gibala v semantičnem diferencialu, in sicer od 0, kar je pomenilo nikoli, do 7, kar je pomenilo vsak dan. Sodelujoči so v okviru vprašalnika imeli napisana tudi ustrezna navodila.

7.5. Rezultati

V tem poglavju so tabelarično prikazani statistično obdelani podatki, ki so pridobljeni z vprašalnikom.

Tabela 2: Razlike med komandirji in pomočniki komandirjev pri čustveni izčrpanosti

		M	SD	F
1. Zaradi svojega dela se počutim čustveno izsušen/a	komandir	3,11	1,806	
	pomočnik	3,71	1,711	
	Skupaj	3,51	1,761	*
2. Ob koncu delavnika se počutim izčrpanega	komandir	4,10	1,882	
	pomočnik	4,69	1,607	
	Skupaj	4,49	1,720	*
3. Ko vstanem in ko se moram soočiti z drugim dnevom se počutim utrujeno	komandir	2,53	1,808	
	pomočnik	3,16	1,890	
	Skupaj	2,95	1,883	*
6. Celodnevno delo z ljudmi je zame resnično obremenjujoče	komandir	2,64	1,858	
	pomočnik	3,24	1,880	
	Skupaj	3,04	1,889	*
8. Zaradi dela se počutim izgorelega	komandir	3,37	2,001	
	pomočnik	4,08	1,827	
	Skupaj	3,85	1,911	**
13. Čutim, da me delo frustrira	komandir	2,30	1,797	
	pomočnik	3,21	1,830	
	Skupaj	2,91	1,865	***
14. Čutim, da v službi delam preveč	komandir	4,04	1,861	
	pomočnik	4,79	1,768	
	Skupaj	4,54	1,829	**
16. Neposredno delo z ljudmi zame predstavlja preveč stresa	komandir	2,43	1,782	
	pomočnik	2,64	1,897	
	Skupaj	2,57	1,859	ns
20. Počutim se, kot da sem na koncu svojih moči	komandir	2,29	2,044	
	pomočnik	3,03	1,968	
	Skupaj	2,78	2,019	*

(N – numerus) komandir = 70, (N – numerus) pomočnik komandirja = 143, ns = no significance (ni statistično pomembno), M – aritmetična sredina, SD – standardni odklon, F(1,211), * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

Tabela 2 v kontekstu hipoteze 1, prikazuje dejavnik izgorelosti, poimenovan čustvena izčrpanost. Dejavnik je sestavljen iz 9 postavk. Pri osmih so rezultati pokazali, da so razlike med komandirji in pomočniki statistično pomembne, pri eni postavki pa razlik ni bilo.

Rezultati kažejo na to, da so na vseh postavkah pomočniki komandirjev odgovarjali z višjimi ocenami, oziroma gre za višja povprečja. Tako je iz rezultatov razvidno, da se pomočniki komandirjev zaradi svojega dela počutijo čustveno bolj izsušene kot komandirji. Pomočniki komandirjev se ob koncu delavnika tudi počutijo bolj izčrpane kot komandirji. Nadalje se pomočniki komandirjev ko vstanejo in ko se morajo soočiti z drugim dnevom, počutijo bolj ali v povprečju pogosteje utrujeni kot komandirji. Za pomočnike komandirjev je celodnevno delo z ljudmi bolj obremenjujoče kot za komandirje. Pomočniki komandirjev se v primerjavi s komandirji zaradi dela se počutijo bolj izgorele in tudi bolj čutijo, da jih delo frustrira. Vsi navedeni rezultati po posameznih postavkah, ki jih faktorske analize vključujejo v čustveno izčrpanost kažejo na to, da so pomočniki komandirjev bolj čustveno izčrpani kot komandirji.

Tabela 3: Razlike med doseženimi stopnjami izobrazbe pri čustveni izčrpanosti

		M	SD	F
1. Zaradi svojega dela se počutim čustveno izsušen/a	Višja strokovna	3,48	1,691	
	Visoka strokovna	3,42	1,832	
	Univerzitetna	3,79	1,477	
	Strok. magisterij	3,61	1,819	
	Specializacija	3,50	1,414	
	Znan. magisterij	3,67	1,847	
	Doktorat	5,00	2,828	
	Skupaj	3,51	1,761	ns
2. Ob koncu delavnika se počutim izčrpanega	Višja strokovna	4,30	1,924	
	Visoka strokovna	4,46	1,664	
	Univerzitetna	4,93	1,269	
	Strok. magisterij	4,67	1,847	
	Specializacija	4,38	1,768	
	Znan. magisterij	4,67	1,782	
	Doktorat	5,00	2,828	
	Skupaj	4,49	1,720	ns
3. Ko vstanem in ko se moram soočiti z drugim dnevom se počutim utrujeno	Višja strokovna	2,75	2,070	
	Visoka strokovna	3,02	1,871	
	Univerzitetna	3,14	1,834	
	Strok. magisterij	2,94	1,662	
	Specializacija	3,13	2,232	
	Znan. magisterij	2,61	1,577	
	Doktorat	5,00	2,828	
	Skupaj	2,95	1,883	ns
6. Celodnevno delo z ljudmi je zame resnično obremenjujoče	Višja strokovna	2,86	1,837	
	Visoka strokovna	3,06	1,852	
	Univerzitetna	3,00	1,797	
	Strok. magisterij	3,56	2,229	
	Specializacija	3,13	1,885	
	Znan. magisterij	2,67	1,940	
	Doktorat	4,50	3,536	
	Skupaj	3,04	1,889	ns
8. Zaradi dela se počutim izgorelega	Višja strokovna	3,52	2,029	
	Visoka strokovna	3,87	1,886	
	Univerzitetna	4,50	1,787	
	Strok. magisterij	3,94	1,552	
	Specializacija	3,88	2,357	
	Znan. magisterij	3,72	2,024	
	Doktorat	5,00	2,828	
	Skupaj	3,85	1,911	ns
13. Čutim, da me delo frustrira	Višja strokovna	2,75	1,942	
	Visoka strokovna	3,00	1,886	
	Univerzitetna	3,21	1,718	
	Strok. magisterij	3,00	1,940	
	Specializacija	2,75	1,389	
	Znan. magisterij	2,28	1,674	
	Doktorat	5,00	2,828	
	Skupaj	2,91	1,865	ns
14. Čutim, da v službi delam preveč	Višja strokovna	4,61	2,037	
	Visoka strokovna	4,58	1,668	
	Univerzitetna	4,43	1,651	
	Strok. magisterij	4,78	2,157	
	Specializacija	4,88	2,232	
	Znan. magisterij	3,72	1,873	
	Doktorat	6,00	1,414	
	Skupaj	4,54	1,829	ns
16. Neposredno delo z ljudmi zame predstavlja preveč stresa	Višja strokovna	2,64	2,001	

	Visoka strokovna	2,39	1,711	
	Univerzitetna	2,43	1,785	
	Strok. magisterij	3,17	2,383	
	Specializacija	3,13	1,642	
	Znan. magisterij	2,39	1,754	
	Doktorat	5,50	2,121	
	Skupaj	2,57	1,859	ns
20. Počutim se, kot da sem na koncu svojih moči	Višja strokovna	2,68	1,950	
	Visoka strokovna	2,78	1,955	
	Univerzitetna	3,00	2,112	
	Strok. magisterij	2,94	2,261	
	Specializacija	2,75	2,252	
	Znan. magisterij	2,56	2,255	
	Doktorat	4,50	3,536	
	Skupaj	2,78	2,019	ns

(N – numerus) višja strokovna izobrazba = 44, (N – numerus) visoka strokovna izobrazba = 116, (N – numerus) univerzitetna izobrazba = 14, (N – numerus) strokovni magisterij = 18, (N – numerus) specializacija = 8, (N – numerus) znanstveni magisterij = 18, (N – numerus) doktorat znanosti = 2, ns = no significance (ni statistično pomembno), M – aritmetična sredina, SD – standardni odklon, F(6, 206).

Tabela 3 v kontekstu hipoteze 2, »Obstajajo statistično značilne razlike pri doživljanju izgorelosti med bolj izobraženimi in manj izobraženimi komandirji in pomočniki komandirjev.« prikazuje dejavnik izgorelosti, poimenovan čustvena izčrpanost. Dejavnik je sestavljen iz 9 postavk. Rezultati so pokazali, da med kategorijami dosežene izobrazbe, ki so: višja strokovna izobrazba, visoka strokovna izobrazba, univerzitetna izobrazba, strokovni magisterij, specializacija, znanstveni magisterij in doktorat znanosti, ni statistično pomembnih razlik. Pri izračunih smo upoštevali tudi ugotovitve, ki se nanašajo na izračune z malimi številkami zato smo rezultate za doktorat (N<5) izračunali tudi skupaj z znanstvenim magisterijem. V tem primeru statistično pomembnih razlik med kategorijami ni bilo.

7.6. Potrjevanje hipotez

Hipotezo 1, »Pomočniki komandirjev so bolj čustveno izčrpani in statistično bolj izgoreli kot komandirji policijskih postaj. V okviru čustvene izčrpanosti so rezultati pokazali statistično pomembne razlike med komandirji in pomočniki komandirjev pri vseh postavkah, razen pri eni. In sicer pri postavki, da neposredno delo z ljudmi predstavlja preveč stresa. Izhajajoč iz podatkov lahko prvo hipotezo potrdimo, da so pomočniki komandirjev v primerjavi s komandirji počutijo bolj čustveno izčrpani.

Hipoteze 2, »Obstajajo statistično značilne razlike pri doživljanju izgorelosti med bolj izobraženimi in manj izobraženimi komandirji in pomočniki komandirjev.« raziskava ni potrdila. Z enosmerno analizo variance smo ugotovili, da se pri vseh postavkah, torej 9 pri čustveni izčrpanosti, 5 pri depersonalizaciji in 8 pri osebni izpolnitvi, ni statistično pomembnih razlik med sodelujočimi, kategoriziranimi po doseženih stopnjah izobrazbe.

Maksimalni rezultati in sumarni rezultati so pokazali, da v okviru čustvene izčrpanosti ni statistično pomembnih razlik med bolj izobraženimi in manj izobraženimi komandirji in pomočniki komandirjev, $F(6, 206) = 0{,}174$, $p>0{,}05$ in $F(6, 206) = 0{,}182$, $p > 0{,}05$.

8. Zaključek

V predmetnem prispevku smo obravnavali problem izgorelosti na delovnem mestu operativnega menedžmenta, predvsem pri čustveni izčrpanosti, katera je glavni dejavnik s katerim zaposleni pričnejo izgubljati tako interes pri delu, kot da se pri delu pojavljajo strokovne napake, ki pogostokrat niso odraz namernosti, temveč do njih prihaja nezavedno. Raziskava je bila opravljena na najnižjem nivoju, na vzorcu operativnega policijskega menedžmenta, konkretno pri tistih zaposlenih v policiji, ki zasedajo delovna mesta Komandir policijske postaje, Policijski inšpektor – pomočnik komandirja in Višji policist vodja izmene – pomočnik komandirja. Na tistih delovnih mestih kjer je čustvena izčrpanost pogosto povezana tudi z manj ovrednotenim delom. Še posebej sedaj, ko so sindikati policistov dosegli zelo majhno razmejitev med plačami policistov in obravnavanega menedžmenta. Slednji problem so bo v bližnji prihodnosti pokazal kot organizacijsko kadrovski problem, ko se posamezniki kljub izobrazbi in strokovni sposobnosti ne bodo želeli odločati za prevzem del in nalog pomočnikov komandirjev ali komandirjev policijskih postaj. Problem se že razvija in je zelo zanimiv za nadaljnja raziskovanja glede izgorelosti obstoječega kadra v operativnem menedžmentu policije.

Izgorelost je stanje vitalne izčrpanosti, ki se najpogosteje raziskuje v zdravstvu, socialnem delu in pri učiteljih. Nekaj raziskav v slovenskem prostoru je bilo tudi v policiji, vendar pa ne izključno pri operativnem policijskem menedžmentu. Ta kategorija uslužbencev je pomembna, saj Inštitut za razvoj človeških virov navaja, da bolj izgorevajo osebe katerih samovrednotenje, ki je storilnostno pogojeno, je močnejše, imajo slabše zadovoljene temeljne potrebe in jim je pomembnejši status kot izpolnjevanje samega sebe, zaradi česar med najbolj ogrožene poklice glede izgorelosti sodijo menedžerji. Čeprav je raziskava pokazala, da ni statistične razlike pri doživljanju izgorelosti med bolj izobraženimi in manj izobraženimi komandirji in pomočniki komandirjev, tega ni potrebno jemati kot rešitev. Kot že navedeno, se bo ta razlika v bodočnosti pokazala, saj se z zakonskimi predpisi vse več nalog nalaga pomočnikom komandirjev, ki v večini imajo enakovredno izobrazbo komandirjev. Pomočniki komandirjev izvajajo visoko zahtevne naloge na operativnem nivoju, kot so vodenje prekrškovnih postopkov, pritožbenih postopkov in med zahtevnejšimi nalogami s področja kriminalitete. Na drugi strani pa so obremenjeni še z nalogami organiziranja in izvajanja preventivnega dela v lokalnih skupnostih. Vse te naloge jih še bolj obremenjujejo in čustveno izčrpavajo. Da o medijskih pritiskih ne pišemo in razpravljamo.

Če celotni prispevek sklenemo z zaključnimi besedami, lahko ugotovimo, da se izgorelost raziskuje že mnogo časa, da vsaka ugotovitev doprinese delček k mozaiku sestavljanke čustvene izčrpanosti, ki je zelo pomembna komponenta sleherne delovne organizacije kot tudi slehernega posameznika kot osnovne celice delovanja te organizacije. Doživljanje izgorelosti operativnega menedžmenta policije bo z gotovostjo še predmet bodočih raziskovanj. Da bi učinkovito pristopili k konkretni strategiji preprečevanja sindroma izgorelosti, bo k temu potrebno pristopiti resno in odgovorno.

Ne glede na to kako posamezni državljan gleda na policijo, se je potrebno zavedati, da na takih funkcijah potrebujemo zadovoljne in zdrave zaposlene. Vse to pa se lahko doseže z

ustreznim pristopom strateškega menedžmenta policije, da je v trenutni organiziranosti policije potrebno narediti spremembe tako na področju vrednotenja delovnih mest, kot na samem sistemu izobraževanja, ki je trenutno vredno temeljite strokovne razprave.

9. Literatura

1. Chauhan, D. (2009). Effect of Job Involvement on Burnout. The Indian Journal of Industrial Relations, 44(3), strani 441-453
2. Čepin-Čander, M. (2006). Ko si na smrt utrujen. Dobesedno. Dnevnik. Sneto 1. 4. 2013 iz http://www.dnevnik.si/objektiv/vec-vsebin/177447
3. Delio, M. (2001). Battling burnout. Knowledge management. Marec 2001, strani 32 – 39.
4. Golembiewski, R. T., Boudreau, R. A, Goto, K., Murai, T. (1993) Transnational perspectives pn job burnout, International Journal of organizational analysis,1, strani 7-27.
5. Graves, B. (2003). Key issue for tech managers? Staff burnout. San Diego Business Journal, Marec 2003, strani 8 in 9.
6. Halbesleben, J. R.B., Buckley, M. R. (2004). Burnout in Organizational Life. Journal of Management, 30(6) 859–879.
7. Knibble, T.A. (2009). Z Zavestjo o sebi nad poklicno izgorelost. Pogovor z Viljemom Ščuko, Dnevnik, 16. 9., sneto 20. 3. 2013 iz url: http://www.dnevnik.si/zaposlitve_in_kariera/HRM:strokovnjaki/1042299705
8. Kukovec - Pšeničny, A. (2005): Počutil sem se kot petrolejka, Andragoška spoznanja, 11(3), strani 80-84.
9. Maslach, K., Leiter, M. (2002). *Resnica o izgorevanju na delovnem mestu.* Ljubljana. Educy. 10-102.
10. Maslach, C. 1982. Burnout: The cost of caring. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
11. Matteson, M.T. & Ivancevieh, I.M. (1987), Controlling Work Stress: Effective Human Resource and Management Strategies, San Francisco, Jossey Bass Publishers.
12. Mušinović, F. 2014. *Dejavniki izgorelosti policijskih managerjev*, Univerza na Primorskem, Fakuleteta za management, Koper.
13. Nose, T. (2009). Izgorelost na delovnem mestu: vzroki in posledice. Diplomska naloga. Ljubljana: Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani.
14. Stewens, P. (1995). Beating job burnout: How to turn your work into your passion. Chicago: NTC Publishing group.
15. Pšeničny, A. (2007). Razvoj vprašalnika sindroma adrenalne izgorelosti (SAI) in preverjanje izhodišča Recipročnega modela izgorelosti. Psihološka obzorja, 47-81.

Zakon o organiziranosti in delu policije (ZODPol), Uradni list RS, št. 15/2013.

DO IMPERFECT BUDGET POLICIES LEAD TO UNEVEN YEAR-END SPENDING? THE COMPARISON OF UKRAINE & CANADA

Vitaliy Panteleev
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
V. N. Karazin Kharkiv National University,
Kharkiv, Ukraine

ЧИ Є НЕРІВНОМІРНІ ВИТРАТИ В КІНЦІ РОКУ СВІДЧЕННЯМ НЕДОСКОНАЛОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ? ПОРІВНЯННЯ УКРАЇНИ І КАНАДИ

Пантелєєв Віталій Павлович,
к е.н.,доцент
Харківський Національний університет імені В. Н. Каразіна,
м. Харків, Україна

Many organizations have budgets that expire at the end of the year and they may face incentives to rush to spend resources on projects at the year-end. We are testing this hypothesis using data from Ukraine's and Canada's state budgets for 2013-2017. Budget expenditures for the last quarter of the fiscal year exceed the average and for the first quarter they are lower than they should be on average. It is known that the in Ukraine a budget policy became a state policy only in the 90s. Until that it was a part of the centralized budget policy of the USSR.

After the declaration of independence, Ukraine started to introduce the scientific substantiation and practical implementation of decisions and measures aimed at improving the performance of a budget policy, so it is important to study the nature of this policy in order to use the positive experience of the developed countries.

In the researches on the functioning of the Ukrainian budget policy based on the example of foreign countries, the significant role is assigned to such scholars as Makarenko J. [3], Grady P. [2], Liebman J., Mahoney N. [12], McPherson M. [16], Maksimova O. I. [1], Dlugopolsky O.V. [4], Artus M.M. [6], Frolov S.M., Sklyar I. D. [7] et al.

However, the complexity and ever-growing importance of the budget policy implementation have determined the purpose of this article that is to produce the general comparative characteristics of the budget policy activities of the two countries concerning the state budget spending. The important issue in the implementation of budget policy measures is the problem of the equal distribution of the budget spending during the budget year, including those at the end of the budget year.

The budget year in Ukraine coincides with the calendar year and lasts from January 1st to December 31th, in Canada the budget year lasts from April 1st to March 31th, in the United States the budget year lasts from October 1st to September 30th. Many factors in

Ukraine and Canada, as well as in other countries, affect the uneven distribution of the state budget spending during the year and the lower spending in the first quarter and the increased spending in the fourth quarter of the budget year and especially, in December, the last month of the budget year.

Various factors influence the situation of uneven distribution of state budget spending throughout the year - the legal and regulatory framework for the execution of budget spending; connection with other parts of the budget system and other financial funds (local budgets, pension, insurance and other funds); the capabilities and functions of budget execution agencies — banks, treasuries, etc.; budget planning; organization of accounting and reporting on the budget spending; public and departmental control over budget execution; transparency of the budget process for budget execution and the ability of the public to check and evaluate the quality of budget execution by spending; the organization of state, public and departmental control over budget execution; the requirements for compliance with budget discipline and the measures of responsibility for its observance, as well as, other factors and causes.

The even execution of budget spending within the budget year favors the quality execution of spending, the full and timely financing of institutions and events, the improvement of the quality of their work, increases the quality of state execution of its functions through the budget system and creates the basis for a positive solution of social and economic issues of the state and its citizens that depend on the state budget policy, etc.

On the other hand, uneven financing of state budget spending within a budget year can lead to a decrease in the quality of expenditure execution, untimely and incomplete financing of institutions and activities, violates the quality of state execution of its functions through the budget system, creates the basis for additional accumulation of social and economic problems of state and its citizens, etc.

The budget policy is the organization of the state budget process and it consists of two parts. The first is the development of the budget execution program and the second is the practical implementation of the planned activities. As will be shown below, these two sides of the budget policy do not coincide. The state budget policy has its own levers (methods); incentives and sanctions; tools and other components.

We will make an assessment of the uniform distribution of expenses throughout the year by quarters and months based on the comparison of expenses with the highest level to total expenses for the year (high) with those with the lowest level (low). With a uniform distribution of expenses this indicator should be equal to one.

The analysis of quarterly execution of the state budgets of Ukraine and Canada for 2013-2017 presented in Tables 1 and 2. Each quarter of the year accounts for 25 percent of annual spending. As can be seen, for Ukraine (Table 1) the equal financing of budgetary spending is not observed for the quarters – 21 percent in the 1st quarter, 23 percent in the 2nd, 24 percent in the 3rd, and 32 percent of total spending in the 4th quarter.

Table 1. The analysis of the quarterly spending of the state budget of Ukraine for 2013-2017 as a percentage of the total [15]

Quarter of the budget year	Spending		
	Average	High	Low
1 (January - March)	20,65	22,07	18,35
2 (April- June)	23,05	24,00	21,51
3 (July -September)	24,06	25,04	22,18
4 (October-December)	32,24	35,84	29,58
Total	100,00		

Thus, spending in the fourth quarter exceeded spending in the first quarter of the budget year by one and half times. The highest share of expenses in the fourth quarter was 36 percent in 2015, while the lowest share of expenses in the first quarter was 18 percent of total expenses.

Table 2. The analysis of the spending of the state budget of Canada for 2013–2017 for the quarters of the Canadian budget year as a percentage of the total [14]

Quarter of the budget year	Spending		
	Average	High	Low
1 (April-June)	23,91	24,27	23,63
2 (July -September)	24,28	24,97	23,45
3 (October-December)	24,52	25,07	24,15
4 (January - March)	27,29	27,72	26,95
Total	100,00		

On the other hand, in Canada (Table 2) the uniformity of financing of budget spending by quarters is observed at a higher level - in the 1st, 2nd and 3rd quarters - 24 percent and in the 4th quarter 27 percent of total expenses . Thus, spending in the fourth quarter were 10 percent more than spending in the first quarter of the budget year. The highest share in the fourth quarter was 28 percent in 2014, while the lowest share of expenses in the 1st quarter was 24 percent of total expenses in 2015, 2016, 2017.

The analysis of the monthly execution of the state budgets of Ukraine and Canada for 2013-2017 is presented in Tables 3 and 4. Each month of the year accounts for approximately 8 1/3 percent. As can be seen, for Ukraine (Table 3) the equal financing of budget spending by months is not observed - in January, the share was 5.7 percent of total expenses, and in December - more than 14 percent. Thus, spending in the last month of the year exceeded spending in the first month of the budget year by two and half times. The highest share of expenses in December was 17 percent in 2015, and the lowest share of expenses in January was 5 percent. It is not hard to imagine the burden which is placed on a staff of budget organizations who receive funds and on a staff of state budget bodies allocating and financing these expenses at the end of the budget year - and this is despite the fact that at the beginning of the budget year financing amounted to only 1/3 of the year-end amount, that is, at the end of the year, in December, there is a stress of overload in financing expenses, and at the very beginning of the budget year - in January, there comes a shock from underfunding of expenses.

Table 3. The analysis of the monthly spending of the state budget of Ukraine for 2013-2017 as a percentage of the total [15]

Month	Average	High	Low
January	5,70	6,22	5,20
February	6,65	8,07	4,36
March	8,30	9,68	6,69
April	7,54	8,42	6,64
May	7,55	7,95	7,03
June	7,96	8,15	7,72
Julay	7,35	8,48	6,51
August	7,77	8,17	6,87
September	8,94	9,83	7,79
October	8,67	9,93	7,70
November	9,33	10,47	8,66
December	14,24	16,70	12,16
Total	100,00		

On the other hand, in Canada (Table 4), the uniformity of financing of budget spending by months is carried out at a much higher level - for 11 months of the budget year financing amounted to 7.8-8.4 percent of total expenses for the year and only in March - last month of the budget year, the share of spending amounted to more than 11 percent. Thus, spending in the last month of the year exceeded spending in the first month of the budget year by one third. The highest proportion of spending in March (11.3 percent) was in 2015, and the lowest in August was 7.1 percent of total spending for 2014. Even having much more organized, comparing to Ukraine, monthly allocation of budget funds, in 1987 the Chancellor of Canada's Treasury called this uneven allocation of budget funds at the end of the year “March Madness” [12, p.2].

Table 4. The analysis of the monthly spending of the state budget of Canada for 2013-2017 for the months of the Canadian budget year as a percentage of the total [14]

Month	Average	High	Low
April	8,06	8,36	7,83
May	7,81	7,87	7,78
June	8,04	8,13	7,84
Julay	8,17	8,35	7,85
August	7,96	8,57	7,15
September	8,16	8,93	7,83
October	8,21	8,47	8,01
November	8,15	8,30	8,04
December	8,16	8,29	7,93
January	8,37	8,62	8,11
February	7,81	8,03	7,64
March	11,10	11,37	10,85
Total	100,00		

American researchers note that at the end of the budget year, the desire to use the allocated budget funds as soon as possible is so tense that “merchants and contractors camped outside contracting offices on September 30th (the close of the budget year) just in case money came through to fund their contracts"[12, p.2].

The suspension of the Government Shutdown 2019, 2018, and 2013 [15] can be recalled. Such an uneven distribution of budgetary funds at the end of a budget year leads to various factors - the severity of budget allocation within one budget year; the absence of multi-year budget planning and budget planning based on the principle of "planning from what has been achieved", in which the principle of "use or lose forever" operates at the year-end [16, p. 18]; the prohibition of the use of budget savings for other purposes of public institutions, etc.

In Canada, in contrast to Ukraine, there is a reporting cycle on public spending, [17] which provides for 3 periods of parliamentary deliveries - 1 period from April 1st to June 23rd, 2 - from June 24th to December 10th, 3 - from December 11th to March 26th. [17]

Table 5. The comparison Ukraine and Canada GDP (billion US dollars) 2013-2017 [18-19]

Years	Ukraine	Canada
2013	183,31	1 842,63
2014	131,81	1 799,27
2015	90,62	1 559,62
2016	93,27	1 535,77
2017	112,15	1 653,04
2017 to 2013 (percent)	**61,18**	**89,71**

As can be seen, from the comparative analysis of the GDP dynamics for 2013–2017, in both countries the certain decrease in GDP observed during this period. However, in Canada, in which the level of budgetary discipline with financing expenses is much higher than in Ukraine, the decline in GDP is observed in a much smaller amount. On the other hand, in Ukraine, where in the last month of the fiscal year the spending were almost three times higher than the spending in the first month of the budget year, the loss in GDP was 40 percent. Thus, the state budget of Ukraine has lost its function of an instrument of economic development.

A comparison of budget spending of Ukraine and Canada by quarters and months have been carried out. It was found that in Canada, the gap between the first and last quarter and the month of the budget year is much smaller than in Ukraine. The main factors influencing the content of state budget spending have been indicated. The advantages, disadvantages and threats from uneven financing of budget spending by quarters and months of the budget year have been presented. The comparison of the GDP change rates for the analyzed period shows that less uneven spending of the budget at the end of the year in Canada has led to the positive results.

It is necessary for Ukraine to determine legislatively and normatively the provision on the state budget policy, as well as, the requirements for state bodies on the high-quality and effective execution of budgets. They must report on them and make appropriate decisions. After the adoption of the Budget Code in 2010, it`s necessary not only to reform the institutional organization of budget policy and improve the mechanism of its internal work, but also to increase the role of budget policy in the economic life of society and the state.

References.

1. Maksymova, O., & Kovbasiuk, Yu. (2010). *The system of public administration in Canada: experience for Ukraine* . Yu. V. Kovbasiuk (Ed.). Kyiv: NADU [in Ukrainian].

2. Grady, P., & Mcintosh, G. (2015). *Budgetary Policy*. Retrieved from: www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/fiscal-policy.

3. Makarenko, J. (2009). *Federal fiscal policy in Canada: history, operations and trends in the global recession*. Retrieved from: www.mapleleafweb.com/features/federal-fiscal-policy-canada-history-operation-and-trends-global-recession.html.

4. Dluhopolskyi, O. (2013). The Experience of the USA, Canada and Japan in the application of the fiscal consolidation mechanism. *Economics: time realities,* 4(9), 167-173[in Ukrainian].

5. State Fiscal Service of Ukraine. (2012). *Global tax experience.* Retrieved from: sfs.gov.ua [in Ukrainian].

6. Artus, M.M., & Khyzha, N.M. (2005). *The Budget System of Ukraine.* Kyiv: Yevropeiskyi universytet [in Ukrainian].

7. Frolov, S. M., & Skliar, I. D. (2012). *Budget Management of the Border Territories.* Sumy: Sumskyi Natsionalnyi Universytet [in Ukrainian].

8. Department of Finance Canada. (2019). *Economic and Fiscal Policy Branch.* Retrieved from: fin.gc.ca/branches-directions/efp-eng.asp

9. Budget Code of Ukraine № 2456-VI. (2010, October 7). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy,*50-51,572 [in Ukrainian].

10. Resolution on approval of the regulation on the State Treasury Service of Ukraine № 215-2015 . (2015, April 15). Kyiv: Kabinet Ministriv Ukrainy [in Ukrainian].

11. Decree of the President of Ukraine on the regulation on the Ministry of Finance of Ukraine №446/2011. (2011). Retrieved from: zakon.rada.gov.ua [in Ukrainian].

12. Liebman, J., & Mahoney, N. (2018). *Do expiring budgets lead to wasteful year-end spending? Evidence from federal procurement.* Retrieved from: www.nber.org.

13. Department of Finance Canada. (2017). *Fiscal Monitor.* Retrieved from: fin.gc.ca

14. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2013-2017). *Vykonannia derzhavnoho biudzhetu Ukrainy.* Retrieved from: index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/ [in Ukrainian].

15. Cochrane, E., & Medina, J. (2018). End of Government Shutdown May Depend on the Definition of 'Wall'. *The New York Times.* Retrieved from: www.nytimes.com.

16. McPherson, M. (2007). *An analysis of year-end spending and the feasibility of a carryover incentive for federal agencies*. Master's diss. Naval Postgraduate School. Retrieved from: apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a475973.pdf .

17. Government of Canada.(2010). *The Reporting Cycle for Government Expenditures.* Retrieved from: www.canada.ca.

18. Knoema. (2018). *Canada - Gross Domestic Product.* Retrieved from: knoema.ru.

19. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2018). *Valovyi vnutrishnii produkt.* Retrieved from: index.minfin.com.ua/economy/gdp/ [in Ukrainian].

WAYS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF PUBLIC POLICY ON ENVIRONMENTAL PROTECTION

Lyudmila Sergeyeva
Candidate of Public Administration (PhD), Associate Professor,
Associate Professor of Law and European integration Department,
KRI NAPA, Kharkiv, Ukraine
Kateryna Dubovyk
Candidate of Public Administration (PhD),
Associate Professor of Law and European integration Department,
KRI NAPA, Kharkiv, Ukraine
Mykhailo Bilokon
Candidate of Public Administration (PhD),
Associate Professor of Law and European integration Department,
KRI NAPA, Kharkiv, Ukraine

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА

Людмила Миколаївна Сергєєва
к.держ.упр., доцент,
доцент кафедри права та європейської інтеграції ХарРІ НАДУ
Катерина Євгенівна Дубовик
к.держ.упр.,
доцент кафедри права та європейської інтеграції ХарРІ НАДУ
Білоконь Михайло Вячеславович
к.держ.упр.,
доцент кафедри права та європейської інтеграції ХарРІ НАДУ
м. Харків.

Одним із основних обов’язків держави, який задекларовано у Конституції України є: забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України та забезпечення права громадян на безпечне для життя і здоров’я довкілля, також на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Формування та реалізація державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища здійснюється на засадах передбачених чинним законодавством України у сфері екології і публічного управління. Екологічну політику можна визначити як організаційну та регулятивно-контрольну діяльність суспільства і держави, спрямовану на охорону, невиснажливе використання та відтворення природних ресурсів, оздоровлення довкілля, поєднання функцій користування та охорони природи, забезпечення норм екологічної безпеки [2].

Таблиця 1. Напрями підвищення ефективності державної політики щодо охорони навколишнього природного середовища

№ п/п	Напрям	Короткий зміст заходів
1	*перший* – удосконалення чинного законодавства	– розробка Стратегії забезпечення екологічної безпеки України, охорони навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів; – створення Екологічного кодексу України; – внесення до законодавства України механізму відповідальності за прийняття управлінських рішень, які негативно впливають на навколишнє середовище та здоров'я населення; посилення санкцій за порушення норм екологічного права для юридичних і фізичних осіб тощо.
2	*другий* – оптимізація діяльності суб'єктів, реалізуючих політику держави щодо безпечного навколишнього середовища	– проведення інституційної реформи державної системи охорони довкілля та використання природних ресурсів; – посилення ефективності взаємодії органів публічного управління на всіх рівнях: національному, регіональному, місцевому та об'єктовому, шляхом чіткого законодавчого закріплення їх повноважень та відповідальності; – впровадження ефективних механізмів планування екополітики із залученням усіх зацікавлених суб'єктів; – зменшення заполітизованості та дублювання повноважень між суб'єктами забезпечення безпечного навколишнього середовища в державі; – перегляд механізмів формування кадрової політики реалізації державної політики у сфері екології; – забезпечення виконання завдань, визначених у Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», зокрема щодо технічного переоснащення, впровадження маловідходних, безвідходних і екологічно безпечних, ресурсоощадних технологічних процесів; – надання більших повноважень органам місцевого самоврядування у вирішенні екологічних проблем на своїй території тощо;
3	*третій* – впровадження позитивного зарубіжного досвіду щодо екологічної безпеки	– гармонізація екологічної сертифікації України з міжнародними системами акредитації та сертифікації; – виконання Україною взятих в межах міжнародних угод і зобов'язань у сфері безпечного довкілля; – урахування екологічних інтересів регіонів, зокрема за межами України, відповідно до міждержавних угод;
4	*четвертий* – посилення впливу освітньо-інформаційних заходів щодо збереження навколишнього середовища	– створення системи екологічної освіти, просвіти і виховання на різних рівнях, починаючи з дошкільного та закінчуючи вищою освітою, а також охоплюючи населення та держслужбовців різних органів влади; – інформаційно-аналітична підтримка прийняття рішень у галузі охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та екологічної безпеки; – інформаційне обслуговування органів публічної влади, а також забезпечення інформацією стосовно стану довкілля населення країни;
5	*п'ятий* – посилення контролю	– впровадження дієвого контролю за використанням природних ресурсів і запобігання забрудненню навколишнього середовища; – посилення контролю за наданням ліцензій на використання природних ресурсів; – посилення впливу громадського контролю на управління у сфері охорони довкілля та користування природними ресурсами тощо.

Узагальнивши напрацювання науковців і практиків можемо сформувати такі

висновки та узагальнення щодо стану навколишнього середовища:

– загрозлива екологічна ситуація в Україні сформувалася протягом тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку та відтворення природно-ресурсного комплексу держави коли перевага надавалася розвитку найбільш екологічно небезпечних галузей промисловості;

– наразі економіка країни характеризується високим рівнем використання ресурсномістких та енергоємних технологій, впровадження яких здійснюється без будівництва очисних споруд та без урахування вимог щодо збереження довкілля;

– незважаючи на критичну ситуацію яка склалася у сфері екологічного довкілля, в Україні зберігається модель енерго- та ресурсно-витратної економіки, що й у подальшому сприятиме виникненню значних екологічних загроз та надзвичайних ситуацій.

Як результат це призвело до значної деградації довкілля, надмірного забруднення як поверхневих так і підземних вод, ґрунтів, атмосферного повітря, а також накопичення промислових і побутових відходів. Водночас забруднення довкілля, негативні зміни в генофонді населення, погіршення його здоров'я свідчать про те, що особливої гостроти набуває актуальність і значимість права громадян на безпечне, для життя та здоров'я, навколишнє природне середовище, а його відновлення та охорона є пріоритетним завданням держави, як вже було зазначено вище [1].

Також, така кричуща характеристика сучасної екологічної ситуації в Україні спричинена непродуманою державною політикою, що стає особливо небезпечним для майбутніх поколінь і подальшого розвитку держави. Зазначений стан навколишнього середовища потребує вжиття невідкладних заходів у рамках реалізації Стратегії державної екологічної політики до 2020 року [3]. Першочергові заходи підвищення ефективності державної політики щодо охорони навколишнього природного середовища та безпечного довкілля, на наш погляд мають бути сформовані у таких напрямках (див. таблицю).

Список використаних джерел:

1. Матеріали Національного екологічного центру України. URL : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:/www.necu.org.ua/ekopol.

2. Сарапіна М. В. Забезпечення екологічної безпеки : курс лекц. / уклад. : М. В. Сарапіна. Х. : НУЦЗУ, 2015. – 195 с.

3. Стратегія Державної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/content/article/8328.

LEGAL REGULATIONS IMPROVEMENT OF PROJECTS OF STATE-PRIVATE ENTERPRENEURSHIPS AS A CONDITION OF ATTRACTING INVESTMENT: EURO-INTEGRATION MEASURING

Natalya Kapitanenko
PhD in Law, Associate Professor, Associate Professor
at the Department of Management of Organizations and Project Management, Engineering Institute of Zaporizhzhya National University
Yrina Klymova
PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Director
of Zaporizhzhya College of Humanities
of «Zaporizhzhia Polytechnic» National University
Zaporizhzhya, Ukraine

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК УМОВА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ: ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИМІР

Наталія Капітаненко
к.ю.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій та управління проектами
Інженерного інституту Запорізького національного університету
Ірина Климова
к.е.н, доцент
заступник директора Запорізького гуманітарного коледжу
Національного університету «Запорізька політехніка»
М.Запоріжжя, Україна

В умовах загострення глобальної економічної кризи зростає значення співпраці між державою, приватним сектором та інституціями громадянського суспільства, можливого в умовах сформованого державно-приватного партнерства *(public private partnerships*). Виконання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни вимагає не тільки залучення ресурсів приватного сектору, але також і використання складних організаційних, управлінських і виробничих технологій. Впровадження проектів державно-приватного партнерства (далі – ДПП) сприяє розвитку національної економіки та забезпечення конкурентоспроможного соціально-економічного розвитку держави.

Проекти співпраці між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів і органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), яке здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законом та іншими законодавчими актами, є відносно новим явищем для України. Цим і пояснюється необхідність теоретичного осмислення нових соціально-економічних явищ для зменшення ризиків в процесі їх реалізації.

Дослідження історії становлення ДПП свідчить про наявність двох моделей співпраці держави і бізнесу: перша – впровадження принципів співпраці в умовах внесення змін в існуючу систему державного управління (США, Канада, країни ЄС); друга – формування абсолютно нової інституційної середовища в ринкових умовах (пострадянські країни) [1, с.136].

В Україні був прийнятий Закон «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р, який визначив організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи ДПП на договірній основі. Однак повноцінно закон так і не запрацював.

Участь приватного бізнесу, інвесторів у розвитку різних секторів економіки є поширеною практикою для багатьох країн, адже брак бюджетних коштів існує не тільки в Україні. Третина всього обсягу інвестицій, які приходять зараз на ринки країн, що розвиваються, спрямована в проекти державно-приватного партнерства. Дві третини проектів ДПП, що досягли етапу фінансового закриття (близько 70 контрактів на рік), припали на Бразилію, Китай та Індію. В Європі аналогічного показника досягнуто за рахунок контрактів, укладених у Туреччині, Франції, Італії та Великій Британії (разом 28 контрактів на рік). Україна повинна враховувати цей тренд і почати користуватися інструментом ДПП для залучення інвестицій та розвитку економіки [2].

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України сповіщає, що за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2019 р. на засадах ДПП укладено 189 договорів, з яких реалізується 58 (42 договори концесії, 15 договорів про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства), 131 договір не реалізується (4 договори – закінчено термін дії, 14 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконується) [3].

Аналіз стану ДПП в Україні свідчить про необхідність використання його у важливих для розвитку країни галузях: портова інфраструктура, автомобільні дороги, аеропорти, охорона здоров’я і комунальне господарство. Дані соцопитувань свідчать, що факторами стримування проектів ДПП є: слабка нормативно-правова база, недостатня державна підтримка, відсутність успішного досвіду реалізації проектів, дефіцит привабливих об’єктів, дефіцит інтересу інвесторів.

Для вирішення проблеми необхідно вдосконалити нормативно-правове регулювання відносин у сфері ДПП. Зокрема, потребує регламентації питання вимог до угоди ДПП. З цього приводу О.Вінник зазначає, що зарубіжний досвід (Словенія, Литва) підтверджує необхідність визначення основних засад встановлення договірних відносин ДПП на рівні спеціального закону [3, с.101].

Крім вдосконалення правового забезпечення проектів ДПП необхідно також поліпшити якість підготовки проектів, стандартизувати контракти і фінансові інструменти, забезпечити незмінні податкові та регуляторні умови. Разом з тим, впровадження кращого досвіду світових компаній по реалізації механізмів ДПП дасть нову якість управління інфраструктурними об'єктами в Україні.

Отже, державно-приватного партнерство є однією з найбільш популярних в світі форм співпраці між державою та бізнесом. Трансформація програм, стратегій в конкретні проекти є найважливішим завданням для органів публічної влади та бізнес-спільноти в умовах процесів інтеграції та демократизації в Україні.

Список використаних джерел:

1. Оленцевич Н.В., Ковальова О.В. (2014). Державно-приватне партнерство у розвинених країнах світу: досвід для України. *Економічний аналіз.* Том 15. №1. С.134-143. ISBN 1993-0259

2. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Отраслевой контроль. К.: Центр транспортных стратегий. 2018. 17 с. URL: https://cfts.org.ua/media/documents/2018/industry-control-2018-ru.pdf

3. Стан здійснення ДПП в Україні. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDpp (дата звернення:25.04.2019)

4. Вінник О.М. Договірні відносини державно-приватного партнерства: проблеми правового регулювання. *Вісник Вищої ради юстиції.* 2013. №2 (14). С.90-107.

MULTIFACTORIAL ECONOMETRIC MODEL OF THE EFFECTIVENESS OF INTERSTATE MIGRATION GROWTH

Marina Demianchuk
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of Finance, Banking and Insurance,
Odessa I.I. Mechnikov National University,
Odessa, Ukraine

The world is experiencing a global intensification of migration processes in which the population is actively involved. In such conditions, there is an increasing need of effective state regulation and forecasting in this field, which is a precondition of the use of the positive migration potential for the development of the economy and its individual regions [1]. According to [2], Ukraine adopted the strategy of the state migration policy of Ukraine, the main purpose of which is to direct the efforts of the state and society to the formation and implementation of the state migration policy, which would have a positive impact on the consolidation of the Ukrainian nation and the security of the state, accelerate socio-economic development, contributed to the slowdown of depopulation, stabilization of quantitative and qualitative composition of the population, meeting the needs of the economy in the workforce, consistent with the international standards and international obligations of Ukraine [5-8]. According to the process results, the main indicators that affect the inter-state migration growth is the population of the country, the average life expectancy, average monthly salary, GDP per person and the volume of private transfers into the country (table. 1).

Table 1. Dynamics of the main indicators affecting migration growth (reduction) in Ukraine

Years	Interstate migratory growth (+), reduction (-), person	Existing population (person)	Average life expectancy of women and men at birth, years	Dynamics of average monthly salary, UAH	GDP per person (in actual prices), UAH	Volumes of private money transfers into Ukraine, UAH
2010	16,100	45,778,500	70.44	2,250	24,798	46,671,485,400
2011	17,100	45,633,600	71.02	2,648	29,980	56,080,406,200
2012	61,800	45,553,000	71.15	3,041	32,480	60,155,318,000
2013	31,900	45,426,200	71.37	3,282	33,965	68,236,241,000
2014	22,600	42,929,300	71.37	3,480	36,904	102,322,159,884
2015	14,200	42,760,500	71.38	4,195	46,413	167,020,641,653
2016	10,600	42,584,500	71.68	5,183	55,899	204,883,115,030
2017	12,000	42,386,400	71.87	7,104	70,374	261,895,257,813

Source: created by the author on the basis of data [2-4].

The correlation of the main indicators affecting the migration growth (reduction) in Ukraine is determined in the table below (table. 2).

Table 2. Correlation of the main indicators affecting migration growth in Ukraine

Indicators	Migratory growth, reduction	Existing population	Average life expectancy	Average monthly salary	GDP per person	Volumes of private money transfers into Ukraine
Migratory growth, reduction	1.0000	0.5191	-0.1793	-0.3908	-0.4243	-0.5131
Existing population	0.5191	1.0000	-0.7776	-0.8051	-0.8366	-0.8875
Average life expectancy	-0.1793	-0.7776	1.0000	0.8619	0.8673	0.8220
Average monthly salary	-0.3908	-0.8051	0.8619	1.0000	0.9949	0.9710
GDP per person	-0.4243	-0.8366	0.8673	0.9949	1.0000	0.9871
Volumes of private money transfers into Ukraine	-0.5131	-0.8875	0.8220	0.9710	0.9871	1.0000

Source: created by the author

These tables show that there is a correlation between all the selected indicators. The most highly positive correlation is characterized by such indicators as the average monthly salary, GDP per person and the volume of private transfers into Ukraine. A high positive correlation is observed between the average life expectancy and the average monthly salary (0.8619), GDP per person (0.8673), the volume of private transfers into Ukraine (0.8220). The weakest negative correlation is observed between migration growth (reduction) and average life expectancy. High negatively correlated relation between the existing population value and the average life expectancy (0.7776), average monthly salary (0.8051), GDP per person (0.8366), volume of private transfers into Ukraine (0.8875). There is an average positive (0.5191) and negative (0.5131) correlations between the migration growth (reduction) and the existing population indicator and the volume of private transfers into Ukraine, respectively. Such indicators as migration growth (reduction) and the average monthly salary and GDP per person have a negatively correlated relation, which indicates a decrease in one variable with an increase in the value of the other one. Using the statistical method of multiple regressions, the author constructed a multivariate econometric model of the dependence of migration growth (reduction) ($M_{G(R)}$) on the selected indicators, which is expressed by a 5-dimensional plane and is represented by the next form:

$$M_{G(R)} = 0{,}0162 \cdot N_{E.P.} + 69.4663 \cdot \overline{E_L} + 0{,}0400 \cdot \overline{S_{mon}} - 0.0041 \cdot GDP_{1\,p.} - 0.0155 \cdot PMT - 5{,}512.5959$$

where $N_{e.p.}$ – the number of the existing population; $\overline{E_L}$ – average life expectancy; $\overline{S_{mon}}$ – average monthly salary; $GDP_{1\,p.}$ – GDP per person; PMT – volumes of private money transfers to Ukraine.

The equation reveals that the incline of the plane in the direction of the existing population (-0.0089), the average life expectancy (-18877.2484), average salary (-33.9323) and volume of private transfers (0.0155) represent the negative sensitivity of migration growth (reduction) and the incline of the plane in the direction of the level of GDP per person (+11.14444) represents the positive sensitivity of migration growth (reduction). The validity of the obtained model is 0.5183, and standard error – 22,049.5403.

Multivariate econometric model of migration growth (reduction) is based on the

production function of knowledge. It provides an opportunity to study the absolute and relative impact of factors on the value of migration growth (reduction), to determine the potential reserves of its increase (reduction), as well as to evaluate them through comparative analysis. That is, for example, if the number of the existing population will increase by 1% (will be 42,810.3 thousand people) with other constant indicators, migrants quantity will increase by 6,864 people (34.21%); if the average life expectancy increases by 1% (will be 72.59 years), with other constant indicators, there will be an increase of migrants by 49,923 (79.63%); if the average monthly salary increases by 1% (will be 7,174.83 UAH) with other constant indicators, there will be an increase of migrants by 2,841 people (by 17.66%); if the GDP per person increases by 1% (will be 71,078.20 UAH) with other constant indicators, there will be a reduction of migrants by 2,920 people (by 28.14%); if the volume of private transfers increases by 1% (will be 9,424.31 million dollars) with other constant indicators, migrants quantity will decrease by 1,448 people (by 12.24%). The constructed model will allow to predict the scenarios of migration movement in Ukraine.

References:

1. Koval V. (2019). Institutional determinants of state policy to regulate services markets. Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph. Part II.BMT Erida Sp. z o.o., Poland. (109-125).

2. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine On Approval of the Strategy of the State Migration Policy of Ukraine for the period up to 2025 № 482-р. (2017, July 12). Retrieved from https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250149647 [in Ukrainian].

3. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua.

4. State migration service of Ukraine. Retrieved from https://dmsu.gov.ua.

5. National Bank of Ukraine. Retrieved from https://bank.gov.ua.

6. Koval V., Polyezhaev Y., Bezkhlibna A. (2018). Communicative competences in enhancing of regional competitiveness in the labour market. Baltic Journal of Economic Studies, Vol. 4, № 5, pp. 105-113.http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-105-113

7. Koval V. (2018). The impact of competition on the economic security of enterprises. European integration of economics, education and law: Proceedings of the International Scientific Conference, March 22-23, 2018. Warsaw: BMT Eridia Sp. z o.o., pp. 19-21.

8. Koval, V. Pukała, R. (2017). Implementation of Regulatory Policy in Economic Activity: Development of the Institute Regulatory Impact Assessment. Economics. Ecology. Socium, 1 (1),24-32.

PROBLEMS OF HARMONIZATION OF THE OBJECTIVES OF THE SOCIAL, ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL COMPONENTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: CASE OF UKRAINE

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

The concept of sustainable development, which has now acquired world significance, was originally formed and developed in the socio-political and scientific thought of the most highly developed European countries that form the basis of the European community. The social practice of these countries is in fact a reference point in the socio-economic development for all other European countries, primarily Eastern European countries, which are seeking to integrate into the European Union.

Among these countries there is Ukraine, which is currently actively reforming all spheres of its socio-economic life towards European integration, based on the Association Agreement between Ukraine and the EU concluded in 2014. An important element of the declared European integration course of Ukraine is also ensuring the principles of sustainable development. Directly in this direction, the following year, the Sustainable Development Strategy “Ukraine - 2020” was adopted at the highest state level, which encompasses a complex of reforms with primarily a socio-economic orientation [1].

The concept of sustainable development, as is known, includes three components: economic, social, environmental. The objective of each component is to provide optimal conditions for human life while minimizing damage to the environment in order to transfer it without loss to the next generations. Thus, the key position to the concept of sustainable development is to ensure a balanced relationship between human society and the natural environment. Implementation of the main goal of the environmental component of sustainable development, which is to preserve the biosphere of our planet and prevent environmental degradation, is actually based on this position.

At the same time, the goals of the economic component of sustainable development are, first of all, the introduction of technologies into the economic activity that are minimally detrimental to the environment. This should be ensured by the formation of an economic model in which the main source of profit is not the exploitation of natural resources, but the intellectual capital that ensures the development and implementation of technical and technological innovations.

The objectives of the social component of sustainable development is to preserve the stability of social systems, to prevent destructive conflicts between people at the national, regional and global levels. The means to implement these goals should be: respect for human rights and freedoms, among which the right to work is especially important, as well as adherence to the principles of social justice, in the way they are traditionally understood in each of the existing civilizational and cultural communities.

However, the implementation of the goals of the various components of sustainable development may be in contradiction with each other. For example, economic activity, which causes an increase in jobs, at the same time, can lead to an increase in anthropogenic pressure on the environment, threatening its degradation. Moreover, this contradiction can manifest itself not only at the local level, but also at the regional, interregional and global levels. If these contradictions occur at the local level, it is possible to limit their negative manifestations by using the means of state regulation of economic activity. It is much more difficult, as practice shows, to achieve harmonization of objectives for the implementation of goals of the various components of sustainable development at the interregional and global levels.

A rather illustrative example of the inconsistency of economic interests with environmental objectives is the situation that developed after the Ukrainian government imposed a ban on the export of round timber, which caused objections in the European Union. The main argument against this moratorium is that such measures restricting interstate trade contradict the provisions of the Association Agreement between Ukraine and the EU, as well as obligations under the WTO, of which member is Ukraine [2].

However, despite this, over the past decades, massive logging has been carried out. Therefore, Ukraine has lost a significant part of forest cover, which already leads to negative environmental consequences, in particular, to catastrophic floods in the Carpathian region, from which the EU countries belonging to this region also suffer. Then the moratorium on forest exports had a positive impact on the Ukrainian woodworking industry [3], which generally contributes to the improvement of the situation in the national economy.

With that the moratorium on forest exports had a positive impact on the Ukrainian woodworking industry [3], which generally contributes to the improvement of the situation in the national economy.

However, at the same time, the introduction of a ban on the export of timber did not actually contribute to a reduction in the volume of its cutting and did not ensure a real reduction in the volume of its cross-border contraband. The latter remains possible due to the fact that the corruption mechanism continues to exist, allowing to bypass prohibitions. Withal, in order to overcome this negative situation, the system of accounting for timber was not created and the transparency of its market was not achieved [2, 3].

At the same time, the mechanisms that have been developed by European economic and trade legislation can provide an opportunity to overcome in the framework of cooperation with the EU, these negative phenomena. However, at the same time, it is noted that the European system of control over the circulation of wood is faced with problems similar to the existing in trade Ukrainian forest [3]. In general, the Earth's forest cover continues to be destroyed, including with the participation of governments and businessmen from the EU countries [3], despite the fact that as a result, there are negative natural and climatic consequences for all mankind. Thus, it seems possible to state that the measures applied in Ukraine and the EU to regulate wood turnover do not lead to a radical change for the better of the situation with the destruction of forests. But if the ineffectiveness of Ukrainian measures is manifested at the local, regional and interregional levels, the measures taken by the EU do not provide positive results at the global level.

The main problem lies in the fact that economic processes at the global level (as opposed to what is taking place in the EU) are not yet based on the principles of sustainable development, but as earlier proceed from the need to obtain for their subjects a systematic maximum economic effect, and in many cases, not due to the introduction of innovations and the intensification of production, but due to extensive environmental management.

References:

1. President of Ukraine. Decree (№5.2015 / 12.01.2015). Pro Stratehiyu staloho rozvytku "Ukrayina-2020" ["About the Strategy of Sustainable Development "Ukraine-2020"]. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015 [in Ukrainian].

2. Kachka T. (2018.07.27). Razom z YeS proty kontrabandy lisu: chomu inshym krayinam ne potriben moratoriy [Together with the EU against forest contraband: why other countries do not need a moratorium]. *Yevropeyska pravda*. Retrieved from https://www.eurointegration.com.ua/experts/2018/07/27/7084843/ [in Ukrainian].

3. Yaroshchuk, O. (2018.05.04). Rik druhyy. Kudy pryviv Ukrayinu moratoriy na eksport lisu-kruhlyaku? [Year another. Where has Ukraine brought moratorium on export of round timber?]. *VoxUkraine*. Retrieved from https://voxukraine.org/uk/rik-drugij-kudi-priviv-ukrayinu-moratorij-na-eksport-lisu-kruglyaku/ [in Ukrainian].

Section 2. MANAGEMENT, ECONOMY, FINANCE

ADVERTISING TRENDS IN SLOVENIA: COMPARISON OF 2008, BEGINNING OF 2009 AND BEGINNING OF 2019 AND 2018

Milena Fornazarič
Assistant Professor,
Head of the Department of Marketing and Management,
Ljubljana School of Business

Media are extremely important in shaping public opinion, influencing trust and distrust on different public issues. As an important part of our lives, very influential in terms of personal attitudes and values, they help to create local and global brands, political and economic elites and lives of many generations. Due to technological change, globalization and especially due to the fast growth of internet together with additional growth and new contents of the telecom industry – both traditional medias, print and electronic, have been influenced in the 90s (Fornazarič, 2006). Following trends in media consumption in the last ten years, we can see the same pattern during the years: very strong share of commercial TV, the influence of global advertisers and shrinking of local media, especially print.

OGLAŠEVALSKI TRENDI V SLOVENIJI: PRIMERJAVA 2008, ZAČETEK 2009 IN ZAČETEK 2019 TER 2018

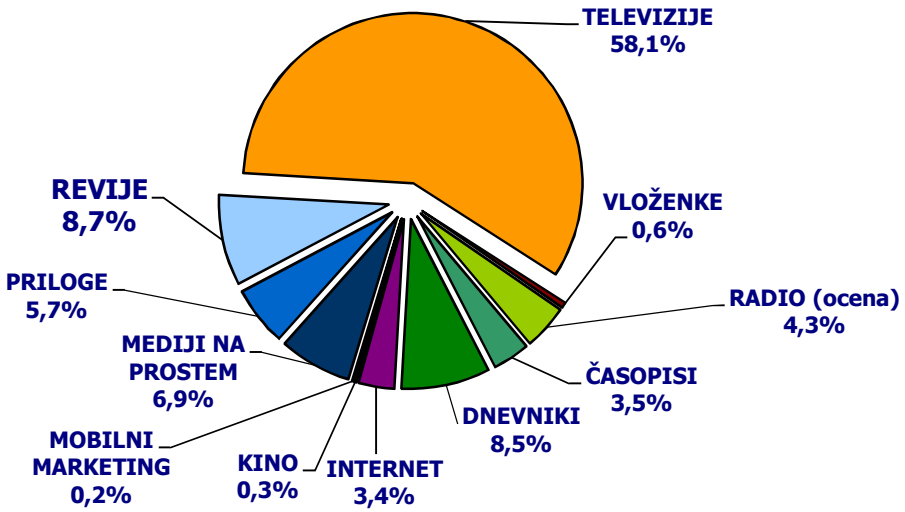
Doc. dr. Milena Fornazarič
Predstojnica katedre za trženje in management
Visoka šola za poslovne vede

1. Opis področja

Medijski kolač ni zanimiv zaradi odnosov med konkurenti istovrstne skupine medija (na primer dveh dnevnikov, ki na trgu legitimno tekmujeta drug z drugim), pač pa zaradi sprememb v kolaču, ki odraža tako razvoj slovenskih medijev, razvitost slovenske medijsko-planerske stroke, trženjskega znanja znotraj komunikacijskih agencij in trženjskih oddelkov podjetij kot tudi prisotnosti in strategij globalnih oglaševalcev. Mediana (Inštitut za raziskovanje medijev) meri bruto, ne neto investicije v oglaševanje, kar zelo pači realno sliko na trgu, saj ne upošteva agencijskih, količinskih, sezonskih, paketnih, sponzorskih, finančnih in drugih popustov, niti ne medsebojnega samooglaševanja in kompenzacij med mediji, zato ni realen odraz neto količine oglaševalskega denarja. To ne pomeni, da je slovenski medijski kolač netransparenten, pomeni pa, da se na osnovi cenikov in bruto prikazov zelo težko predvidi neto cena medija, ki je povezana z bolj razvitimi oblikami trženja (paketi, posebni projekti kot je na primer šport, sponzorstva itd.). Kaže pa kolač razmerja med posameznimi skupinami medijev in v časovnem okviru zadnjih nekaj let tudi trende med njimi.

2. Oglaševalski trendi v Sloveniji v letu 2008 in delno 2009

Rast oglaševalskih bruto investicij v slovenske medije se je v letu 2009 primerjavi z letom 2008 po oceni Inštituta za raziskovanje medijev (Mediana) povečala zgolj za 3,5 odstotkov, kar kaže Slika 1



Slika1. Slovenski medijski kolač z oceno radia 2009

Vir: Mediana, 2009

Skupaj: 540.650.700 EUR (3,5 % rast)

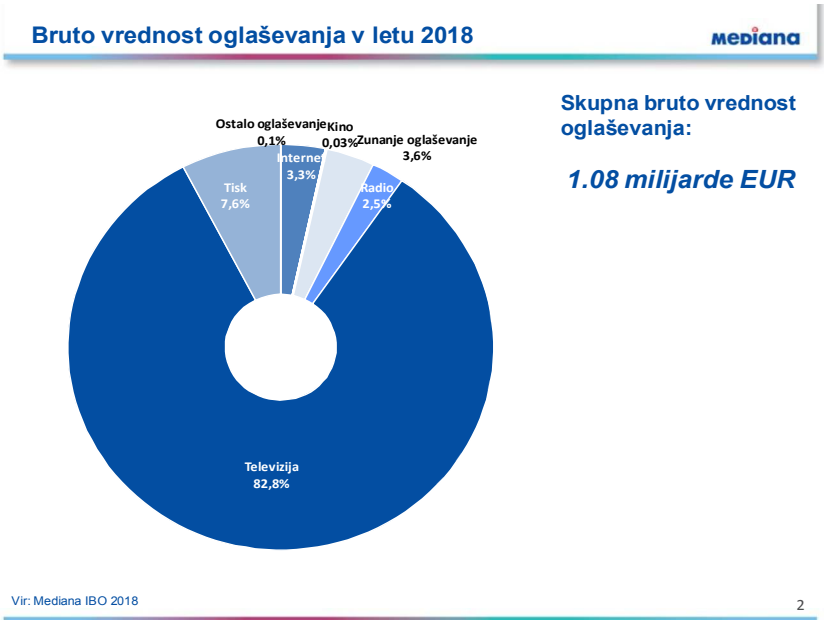
Slovenski medijski trg je visoko konkurenčen, tako po številu oglasnih investicij na prebivalca, kot po številu posameznih medijev (Mediana, 2009).

Podatki o primerjavi med bruto prometom na medijih v letu 2008 in 2009 (Mediana, 2009) kažejo trende, ki so primerljivi s trendi v svetu:

- za okoli 19,3 odstotke je manj oglaševanja v dnevnikih kot posledica tako spremenjenih bralnih navad med mladimi, digitalizacije, selitve novičarstva na internet, padanja dosegov, padanja prodanih naklad (Nrb, 2008, Mediana, 2008, 2009). Časopisi izgubljajo tudi oglaševanje na račun tega, ker so definirani kot medij za splošne ciljne skupine, kar onemogoča natančno targetiranje.
- Za 74,8% se je povečalo v letu 2008 oglaševanje na internetu z letom poprej, kar pa še vedno pomeni podpovprečen razvoj tega področja v primerjavi z razvitimi trgi, ob predpostavki, da trg ni transparenten, urejen in pregleden glede komercialnih pogojev in se večina nagrad naročnikom daje gratis v prostoru, ki pa jih bruto metoda zajema kot investicijo, v letu 2009 pa je bila rast pod enim odstotkom.
- Za nekaj več kot 10 odstotkov se je zmanjšalo oglaševanje v kinematografih, ki pada že dve leti zapored kot posledica spremenjenih navad potrošnikov (piratstvo).
- Revije so padle bruto za okoli 6,4 odstotkov, kar je razumljivo glede na to, da revijalne hiše same sebi največji oglaševalec, da velja prelivanje budžetov med posameznimi edicijami, med katerimi je tudi kanibalizacija, Mediana pa beleži revije v celoti, poleg tega so revije zadržale svoj delež v kolaču predvsem na račun specializacije in natančno definiranih in merjenih ciljnih skupin (Nrb, 2008).

- Televizije v slovenskem kolaču zajemajo skoraj 55 odstotkov kolača in so v primerjavi z letom poprej zrasle za nekaj več kot 10 odstotkov (Mediana, 2008, 2009). Natančnejši pogled v razmerja med posameznimi TV hišami kaže na stagniranje manjših komercialnih postaj, predvsem Prve TV, na ustavitev padanja investicij na nacionalni TV ter na še vedno rasti Pro Plusa, ki raste predvsem na račun globalnih pogodb z globalnimi oglaševalci, s katerimi si na svetovnih borzah kot ameriško podjetje tudi deli lastnike. Ti dogovori nimajo konkretnih povezav z razmerami na slovenskem oglaševalskem trgu.
- Bruto vrednost oglaševanja na televiziji je v letu 2009 znašala 314.173.570 EUR, kar je v primerjavi z letom prej za 10,2 % višji znesek. Televiziji pripada največji delež bruto oglaševalskega kolača (58,1 %).
- Največji delež TV kolača v letu 2009 še vedno pripada POP TV (51,5 %), sledijo pa KANAL A (23,2 %), TV SLO 1 (12,6 %) in TV3 (11,1 %).
- Največji oglaševalec na televiziji je bil lani P&G, sledita Henkel Slovenija in L´oreal Slovenija.

3. Oglaševalski trendi v Sloveniji v letu 2018 in začetku 2019



Slika 2. Slovenski medijski kolač 2018

- V zadnjih desetih letih se je, ko primerjamo bruto oglaševalske investicije v letu 2018 v primerjavi z letom 2008, to skoraj podvojilo, iz 540 milijonov na 1.08 milijarde eurov bruto
- Televizije so še povečale svoj primat, iz 314 milijonov eurov bruto v letu 2008 na 897 milijonov bruto v letu 2018
- Največji delež med vsemi televizijami ima tudi po desetih letih Pro Plus, ki je povečal svoj delež na 55% televizijskega trga, najbolj se je zmanjšal delež javne televizije, ki se je zmanjšal za trikrat
- Določene kategorije medijev so v oglaševalskem kolaču izginile, na primer kino oglaševanje, spletno oglaševanje je še vedno precej pod svetovnim povprečjem s svojim deležem v kolaču pod 4%

- Vztrajno se krčijo tiskani mediji, še posebej dnevniki in časniki
- Glavni oglaševalci so trgovci (Spar, Lidl, Mercator), Ferrero in telekomunikacije (Telekom, A1), večina oglaševanja je še vedno na TV.(Mediana, 2018).

4. Vpliv globalizacije opazimo tudi v slovenskem medijskem prostoru

- ***Vsi mediji***, ne glede na tip medija, ***tekmujejo za enake oglaševalske proračune, saj so mediji profitna podjetja***
- Novi medijski proizvodi *postajajo* ***virtualni***, kjer postaja ***znanje*** *poleg* ***informacij*** glavna dobrina pri izkoriščanju tehnološkega razvoja
- ***Tisk se seli na internet***, naklade padajo in oglaševalci iščejo bolj specializirane naslove, kot jih lahko nudijo dnevni časopisi
- ***TV najbolj popularen množični medij***, naraščajo licenčnine in produkcijski stroški, prihodnost pa se kaže v digitalni TV.
- Lestvica največjih oglaševalcev je že desetletje podobna in primerljiva s seznami po svetu

5. Kaj lahko zaključimo iz primerjave medijskih kolačev v zadnjih desetih letih

A. Oglaševanje se je spremenilo:

- oglašuje se vse, ne več samo uporabne dobrine, tudi zdravje, politika, finančna varnost, športniki, …
- medijske raziskave in raziskave potrošnikov nudijo natančen profil kupca (life-style niche marketing), izmerjene so navade medijske potrošnje, bruto vrednosti, neto vrednosti budžetov, stališča in življenjski slogi posameznih ciljnih skupin, preseki med njimi…Vse te meritve, ki so mimogrede plačljive in zahtevajo ustrezno strokovno usposobljenost za razumevanje, so večinoma na plečih medijev, deloma pa agencij, ki jih financirajo, medtem, ko naročniki po avtomatizmu pričakujejo njihovo razpoložljivost. Večkrat se postavlja vprašanje, zakaj ni enotne medijske valutne raziskave, ker obstaja množica metodologij, ki niso optimalne, verjetno pa je to nerešljivo, ker je povezano z ogromnimi stroški. Če imaš na voljo več podatkov, je pametno spremljati trende nekaj let in odnose med podatki (padec, rast, razmerja med skupinami, razmerja znotraj skupin) in ob poznavanju konkretnih ciljev naročnika, kaj z oglaševanjem želi, uporabljati tudi zdravo pamet in intuicijo
- očiten je v oglaševanju premik od informativnih oglasov, ki so temeljili na razumskih vzgibih, do oglasov, ki zbujajo čustva, temeljijo na vrednotah in vplivajo na prepričanja, tu pa se odpira tudi možnost manipulacije
- sprejemljivost oglasov v zahodnih ekonomijah (oglasi so vsepovsod, vse okoli nas je medij, zaradi množice dražljajev porabniki, ki jim je sporočilo namenjeno, postajajo neobčutljivi, večina porabnikov pa oglasov ne mara, vendar jih sprejema kot nujno zlo
- samooglaševanje medijev je pomemben dela kateregakoli nacionalnega medijskega kolača (samopromocija kot gradnja medijske blagovne znamke, prodajna funkcija, graditev prepoznavnih oddaj, voditeljev,), kjer v resnici ne gre za dejanski oglasni promet, ampak zgolj navidezne vrednosti. Večinoma so mediji sami sebi največji

oglaševalec in tudi na seznamu največjih desetih oglaševalcev v medijskem kolaču po bruto podatkih, kar seveda ni realno

- meja med oglasi in novimi oblikami oglaševanja (umeščanje izdelkov) se briše, tanka je meja med oglasnim sporočilom, naročenim člankom, pr objavo, promocijo, sponzorstvom….

B. Dejavniki, ki vplivajo na medijsko potrošnjo, so:

- spremembe na medijih, ki so povezane tako:

- s spremembami lastništva (ali gre za medijskega lastnika ali zgolj za naložbo, tudi mediji so podjetje in posel, ne zgolj vpliv, zato gre za sicer na videz zabrisano mejo med interesi kapitala, političnih elit, oglaševalcev, uredniško politiko, svobodo novinarjev, vpliv na oblikovanje javnega mnenja..),
- različnimi interesi (politika, kapital, civilna družba, novinarska svoboda, etičnost),
- tehnološkimi spremembami (digitalizacija), razvojem novih oblik produktov (profesionalizacija sponzorstev, multimedijskih projektov, projektov posebnih področij kot je na primer šport, kombinacij spletnih projektov s projekti na tradicionalnih medijih),
- različno organizacijo medijev (produktna in projektna organizacija in nič več vertikalna v smislu produkcije, prodaje, marketinga, financ, raziskav…)
- različnimi komercialnimi politikami in zgledi (prodajanje oglasnega prostora s popusti ni dovolj, novi načini nagrajevanja komercialistov).

- **lastništvo medijev** je vse pomembneje, pri čemer je treba ločiti med:

a. **globalnimi lastniki** ter globalnimi oglaševalci, kjer je treba opozoriti, da je globalizacija slaba za male trge, za katere veljajo enaka pravila, kakor za iste subjekte na velikih trgih, kar pomeni, da večina globalnih oglaševalcev sicer skriva svojo lastniško povezavo z večinoma komercialnimi mediji, ki imajo v osnovi enakega lastnika, kjer se določijo pogoji medijskega zakupa globalno ne glede na razmerja na lokalnih trgih, pa tudi pot denarja je zgolj virtualna. Javni servisi (televizije) običajno nimajo možnosti sploh sodelovati v teh razmerjih, zato so javni servisi po vsej Evropi v hudi krizi in zato lahko opažamo v Vzhodni Evropi enoten vzorec: s pojavom največjih globalnih oglaševalcev se pojavijo komercialni mediji, predvsem televizije, ki imajo v nacionalnem medijskem kolaču prevladujoč položaj, vzorec velja za vse tranzicijske države. Običajno tudi velja, da globalni oglaševalci ne glede na podpisane letne zaveze do lokalnih poslovnih partnerjev (agencije, mediji) selijo oglaševalske proračune med trgi, saj računajo, da so tako pomembni in veliki, da si to nekaznovano lahko tudi privoščijo. Velja tudi, da globalni oglaševalci pričakujejo za posamezne trge nerealno visoke popuste in rušijo utečena pravila igre. Globalni oglaševalci si lahko privoščijo tudi analitične službe in znajo zelo dobro manipulirati s podatki.

b. **domači lastniki**, ki so več vrst: *država* (tu je velik vplive vsakokratne politike, lobijev, plačevanja lokalnih uslug, državna podjetja so pri svojih odločitvah slab plačnik, počasna pri odločanju, zelo konservativna in nepredvidljiva), *medijski lastniki* (ti so dobri »obrtniki«, morda slabši lobisti, razvijajo medijske blagovne znamke na dolgi rok,

upravljajo s kadri in stroški in vlagajo v razvoj, kratkoročno pa so pogosto žrtve načelnosti in dogovorov med kapitalom in politiko), *portfolio lastniki*, ki so pričakovali iz medijev velike donose, ki jih ni več, predvsem pa vpliv na državo in politiko, gledajo nerazvojno, kratkoročno, dušijo dobre kadre in vsebinski razvoj medijev.

- **tehnološki razvoj medijev** je vse pomembnejši dejavnik, ki vpliva na medijsko potrošnjo: digitalizacija medijev, pojav interneta, pomeni izgubljanje nadzora nad vsebino (cenzure ni več), ni več nacionalnih meja (internet je globalni medij, edina izjema je jezikovno razumevanje), večina dogodkov se dogaja »v živo«, svet je postal dosegljiv, majhen, narašča pomen distribucije vsebine (na primer, na mobilnih telefonih so dosegljive novice, glasba, filmi, na računalniku poslušamo radijski program), zabrisujejo se meje med mediji (računalniški zaslon je obenem tv ekran), tudi vse vsebine so si vse bolj podobne, rušijo se tudi stari poslovni model (kaj po novem sploh lahko zaračunamo, če je na spletu vse zastonj?), obenem v tem novem poslovnem trikotniku agencija, medij, oglaševalec vsi trije izgubljajo nadzor, ker je ta v rokah porabnika, ki ga nihče ne nadzoruje.

- **nove oblike organizacije v medijih**: spremembe se dogajajo tako v produkciji (tehnologija je dostopna vsem, vsak lahko v garaži posname film, ne le veliki filmski studii), distribuciji (pomembnost takojšnje dosegljivosti) kot organizaciji dela, vse je v živo, on-line, hierarhična organizacija dela ni več ustrezna, predpostavlja suverene, samostojne zaposlene, ki delajo projektno in na novih znanjih, ki pa jih manjka, slaba je motivacija zaposlenih, večina medijev kot podjetij pa je organizirana vertikalno (ukaz-izvedba).

- **prisotnost valutnih medijskih raziskav** na posameznih nacionalnih trgih je nujna, draga, kompleksna in predpogoj za enakopravnost skupine medijev znotraj medijskega kolača. Večina uporabnikov ni zadovoljna z metodologijo katerekoli medijske raziskave, ki so zelo drage, a dajejo kredibilnost mediju, pomembno je zato namesto absolutnih številk spremljati razmerja (trende) znotraj kolača. Na majhnem in visoko konkurenčne medijskem trgu so valutne medijske raziskave velik problem.

6. Zaključek.

Primerjava oglaševalskih kolačev v Sloveniji v obdobju desetih let kaže, da je trg majhen, a visoko konkurenčen, kjer sledi globalnim trendom (virtualnost, tehnološke spremembe na medijih, novi poslovni modeli…), obenem pa je nujno slediti lastniškim spremembam tako med oglaševalci, kot mediji. Čeprav se stroka medijskega planiranja skupaj s pomembnostjo valutnih medijskih raziskav razvija in pridobiva na moči, pa je v lokalnem okolju še vedno moč zaslediti prepletenost z lokalno politiko in lobiji.

Viri.

1. Fornazaric, Milena. Model of Media spend Structure in Transition Economy Master Thesis, IEDC Bled School of Management, 2006.

2. Mediana, Inštitut za raziskovanje medijev, IBO podatki 2008, 2009, 2018.

INVESTING IN INTANGIBLES IS TO PERFORM RESULT

Neva Maher
Doctor of Business Sciences, Associate Professor

EU declared needed investments in R&I (research and innovation). Research and Innovation (R&I) are nowadays key drivers of productivity and economic growth. Productivity, economic growth, new and better jobs are also key EU development strategy targets. Industry 4.0 aim is value added. When investing in R&I, intangibles produce more added value as investment in tangible assets. In intangibles based economy it is investing in R&I, while knowledge based economy (KBE) is investing in research and development (R&D) to get citations and intellectual property rights as results.

General problem statement is that economic subject are not aware of differencies between KBE and IBE that impacts result: intangibles are in IBE property. There is a number of economic specifities in connection to investments, their inputs, outputs, result and impact on macro level. For me a scientific task of economy is not to be theoretic, and also to pay attention to equality and sustainable development. That is why the paper is highlightening unsettled problem about differencies when acting in KBE and IBE. As IBE is different from KBE, economy is different; when investing in R&I, economic differences affect economic subjects. Economic subjects must be aware of them and implement not only science and technology competences, but also governance, managerial, marketing and entrepreneurial know how and know what.

Innovation is the creation, selling, marketing and using of new ideas and products. Innovation is more than tchnology. EU innovation policy must be based on a definition of innovation that acknoledges and values all forms of new knowledge – technological, but also business model, financing, governance, regulatora and social – which help generate value for economy and society and drive systemic transformation« (LAB-FAB-APP, p.12). The promotion of innovation within a country and investment in R&I cannot succeed if it is not system driven and by central authorities that can effect nationwide changes. The supporting context of institutions, policies, infrastructure, logistics, technology, culture, communications, marketing, knowledge production, business environment, entrepreneurship,intellectual property protection and information and communication technology connectivity all provide a foundation upon which innovation could take place.

Inovations are also a concept as they are competitiveness drivers. Innovation dynamic makes rapidly change, digitisation, artificial intelligence and robotics grow exponentially. On macro level it is to rethink policy and measures, in business to renew business model. Relevant strategy is needed and its operationalization, management, marketing and entrepreneurship that investments in R&I will perform added value, growth and new quality jobs.

Key words: intangible assets, innovation, research and development (R&D), research and innovation (R&I), policy measures

Introduction

Intangible assets make firms competitive. Investments in intangibles raise added value, long-term they increase capital accumulation. The advent of the 'knowledge economy' has led to the recognition of intangible assets as essential value creators.

This paper turns attention to the fact that intangibles could enlarge the boundaries of production possibilities (i.e. affect the technological frontier itself) or they could work towards reducing existing inefficiencies in the economy (i.e. help in terms of catching up towards the efficient use of resources.

Investments in 'intangible assets' (or shortly 'intangibles'), are strategic investments in the long-run growth of individual companies and of the economy as a whole. They include investing in human capital, in the form of education and training, as well as public and private research and development expenditures (R&D), market development, management efficiency, etc. Business, economics, innovation and marketing pushed investments needed for R&I: this is a new era of economy based on intangibles. Its main growth driver – innovation. While KBE was connected with leadership, R&I need a system, governance, management, marketing and entrepreneurship.

Westlake, S. and Haskel, J. in their new book (Capitalism without Capital: the rise of the intangible economy) illustrated the value of the firm in knowledge based economy (KBE) era and in economy based on intangibles (IBE) as equations, as follows:

The value of the firm (in KBE) = Physical capital + a residual (knowhow, processes etc.). The value of a firm (in IBE) = Physical capital + human capital + social capital + intangibles

Human capital is skills and technical ability of people. Social capital is skills and technical ability of all people, still in the context how people fit together. Physical capital, human capital and social capital, all together, are often named as intellectual capital. Intellectual capital is not an economic category and as such it is not put in balance sheet. Knowledge-based economy concept is building and transforming human resources into skilled workforce equipped with innovative and creative abilities. The economy based on intangibles can create capital: i.e. intangible capital. This intangible capital is replacing physical capital - tangibles. Intangibles are economic category: but to do entries in balance sheet, intangible assets must be identified, measured and valued (International Accounting Standard, IAS 38).

Intangible assets are specific to perform and sell. They impact economic subject and characteristics of the company that produce them. Intangible investments generate spillovers, while tangibles do not. In time, their value increase, while tangibles do not. Intangibles have also virtual effects, due to reputational effects what is of great importance for marketing and business. Buyers, sellers, stakeholders, management and employees are attracted by brand as a reputational value.

Methodology

The methodology of this paper is based on mapping of different documents and researches done about investments in science, research and innovation, on micro and macro level. Paper presents evidence and characteristics[1] about intangibles and their links to economic growth and productivity. As first, it is presented intangibles relevancy. As second, economic characteristics of intangibles. As third economic specifities. As fifth drivers and barriers when investing in intangibles, all in context of three basic economic subjects. The summary syntesizes the purpose of this paper, which is to understand why to unlock potentials for intangibles and what is basic of economyics to take into account.

Most of research and analysis done as evidence background of this paper is my work as a member of High level group[2] (HLG). HLG was invited from European Commission through Carlos Moedas, Commissioner for research, science and innovation to draw up a vision and strategic recommendations for Future Europe we want in the context of R&I. There was a lot of work done as analysis in the context of Interim evaluation of Horizon 2020, analysis of documents, researches and stakholders debate. This is presented through "The "LAB – FAB – APP" document annexes. Still, I did additional intangibles observations in the different contexts. To maximize the impact of EU Research and Innovation European Commission presented in 2017 "LAB-FAB-APP Investing in the European future we want" as Report of the independent High level Group. Relevant stakeholders say that this document done by Lamy's group have started to pave the way for the next EU Research & Innovation Framework Programme (FP 9). LAB-FAB-APP brings recommendation for "Investing in the European future we want":

1. Prioritise research and innovation in EU and national budgets.
2. Build a true EU innovation policy that creates future markets.
3. Educate for the future and invest in people who will make the change.
4. Design the EU R&I programme for greater impact.
5. Adopt a mission-oriented, impact-focused approach to address global challenges
6. Rationalise the EU funding landscape and achieve synergy with structural funds
7. Simplify further.
8. Mobilise and involve citizens.
9. Better align EU and national R&I investment
10. Make international R&I cooperation a trade-mark of EU research and innovation.
11. Capture and better communicate impact (Lab Fab App, pp. 9-22).

Recommendations serve as guidelines and simple interpretation what is needed when turning from KBE to IBE.

[1] Significant documents and analysed data to mention are: Eurostat, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD,http://www.oecd.org/std/productivity-stats/oecd-compendium-of-productivity-indicators-22252126.htm on web January 14, 2018), European investment bank (EIB), World Intellectual property Organisation (WIPO).

[2] Details of the Group's mandate are in Lab Fab App, p. 23, Annex 1.

Intangible assets

What are intangibles and why intangibles are important? Intangibles are economic cathegories which bring benefit. They are property with a power of equity capitalisation; the same as tangibles. In industry 4.0, due to digitisation and innovation, investment in intangibles brings more added value as in tangible assets. Intangibles can be formalised (following International Accounting Standard, IAS 38) or not.

Accounting classification of intangibles is one of several ones. Authors are differently grouping intangible assets:

Table 1. Forms of intangible assets

Broad category of intangible assets	Type of intangible assets included	Remark	captured in SNA (ESA 2010)
COMPUTERISED INFORMATION	·Software · Databases	includes knowledge embedded in computer programmes and computerised databases	I I
INNOVATIVE PROPERTY	·R&D ·Mineral explorations ·Copyright and creative assets ·New product development in financial services ·New architectural and engineering designs	scientific knowledge embedded in patents, licenses and general know-how (scientific R&D); artistic content of commercial copyrights, licenses and designs (incl. new motion picture films and other forms of entertainment)	I I I – –
ECONOMIC COMPETENCIES	·Brand-building advertisement ·Market research ·Training of staff ·Management consulting ·Own organisational investment	value of brand names and other knowledge embedded in firmspecific human and structural resources; expenditures on advertising, market research, firm-specific human capital and organisational change	– – – – –

Source: Corrado, Hulten and Sichel, 2005 (Thum Tysen p. 6). In the last column it is put down whether an intangible asset is put in National and Regional Accounts (ESA 2010) as internationally compatible EU accounting framework. EU accounting framework serve for a systematic and detailed description of an economy.

Hand and Lev (Thum Tysen p. 6) three major forms of intangibles are: (1) those created primarily through innovation and discovery, (2) those that underlie organisation practices (including also investments in customer satisfaction, product quality and brand reputation), and (3) those related to human capital (see

Economic characteristics of intangibles

In economy intangible act as a resource and intangibles are results as a value of property. They could be complementary among different intangibles. That is why their nature, their content and the context in which they could be capitalized is significant. On their nature, their content and upon their context, governance, management and business needed activities depend when there is investing in R&I. Their nature, their content and context defines entrepreneurship and marketing management to be performed. That is why corporation, SMEs and public administration study intangibles from their three main aspects: (1) specific characteristics, (2) materiality and risks and (3) complementarities among asset types.

Specific characteristics that affect competitiveness

Intangibles specific characteristic is there must be commercialization and innovation to be brought to a market. It is not production that brings most of added value but it its good selling and marketing. Most added value is performed through strategic management marketing and its branding. Strategy, management, entrepreneurship, marketing – all these activities bring to competitiveness and higher added value. "There is evidence of a positive correlation between the market value of a firm and its investment in intangible assets" (Unlocking, p. 36). The prove is that market and book value of a company is never the same and even increasing.

The market for patents and licensing agreements differs from market for computerized information and economic competences. Among them more than half of value of investements in intangibles are in branding. That is why KBE and IBE needed different approach when investing in R&D and in R&I. It is a complex action and it is to take into account the business context: the sector and business organization.

Materiality and Risk

There are three kinds of materiality: System, Substance/Content and Context. Risks are system risks and operational ones.

Economic subject is advised to perform results within European Framework Management system (EFQM). This framework dates from 1992. It is a system, very transparent to use and implement a strategic system approach. In advance business details must be designed. If the system is not settled down (on the state level eco R&I system) investment in R& is associated with systemic risk.

Content of intangible asset defines needed activities and rethinking strategy and business model. Computerised information is different from innovative property and completely different from economic competencies. Also inside this groups, there are differences between intangible assets.

Context is different for corporation, SME or state institutions. Even within the same targets of EU strategy 2020, which are growth, competition and employment, strategy, measures and activities are different and depend on context.

"When investing in R&I, there is more innovation and more new products. They can be understood as an innovation to the market or to the firm; activities can give rise to scale economies and new source of demand. Also intangible improvements, such as organizational innovation and marketing, can further affect firms' productivity". (Thum Tysen p. 12). IBE era is different from KBE in which spill over is high for published results"

Kancs and Silverstovs (2012) confirmed that "for medium and low-tech sectors physical capital appears to be more important than knowledge and intangible assets for increasing firm's productivity. This again highlights the importance of taking into account the industrial structure and its dynamics while trying to understand the link between R&D and productivity"(Thum Tysen p. 23).

Economic characteristics specific to R&D and R&I

While investments from R&D are knowledge production, expectations from R&I are broader: economic and social wellbeing. R&D output is typically codified. R&I are ideas or creation or innovation, know how, embeded in people. This R&I potential can be of use by different agents. Most of added value gets a subject who brings product and innovation to the market and earns money. That is why R&I vis-à-vis R&D activities is a high degree of uncertainty, encompassing technological uncertainty and a market uncertainty. This is not the case with investing in R&D.

Brynjolfsson et al. (2002) have shown "the importance of complementary investments in organizational change and training for ICT investments to have wide-ranging productivity effects through change in business models, acting as a general purpose technology" (Thum-Thysen, p.11). Corrado et al. (2012) show "that ICT capital is more productive when complemented by intangible investment"(Thum-Thysen, p.11). Uppenberg and Strauss, 2010) pointed out "that services sector innovation, in contrast to that in manufacturing, draws less on in-house knowledge creation in the form of (scientific) R&D. R&D /…/van Elk et al. 2015, Radosevic 2016) argue that " the societal impact that public R&D investment may have in areas such as healthcare, quality of life, environment, defence and social protection, where an increase in GDP or productivity is not the primary aim" (Thum-Thysen, pp. 22).

R&D activities are very long, going from basic research to drug discovery, clinical trials, it can last more than 10 years. From investment in R&D we expect IPR as result, while when investing in R&I, intangibles as result function as a store of value.

R&I productivity gains "are found especially in the services and high-tech manufacturing sectors" (Hervas and Amoroso, 2016, pp. 23)/…/This partly explains the existing gap between the EU, Japan and the US since the latter two countries are generally more specialised in services and high tech activities. /…/Beyond effects of the sector composition, there is apparently also a framework component." (Thum-Thysen, pp. 23). The EU is lagging behind the US in terms of investments in intangibles. "The results show, that

trends of investments in intangibles have been rather stable even during the recent crisis, which may imply that the emerging *knowledge economy* is a strong driver for investment in intangibles /…/that macro-economic conditions do affect investments, for intangibles to a lesser degree than for tangible assets" (Thum-Thysen, , p. 24**)**

There is not only gap between US and EU, also In the EU-15 and new comer countries since 2004. In EU-15 the contribution of total intangible assets to output growth is between one and three times as high as the contribution from tangible assets.

Drivers and barriers when investing in intangibles

Thum-Thysen et al. (2017) have been paying great efforts to unlock potentials of intangibles. They did a lot of study, theoretical and on other side, very concrete proposal for governance and managerial *know how* and *know what*. These five aspects of drivers and barriers to take into account:

(1) regulatory framework conditions and a pivotal role for re-allocation,
(2) financial conditions,
(3) availability of human capital and knowledge stocks,
(4) direct and indirect public intervention and
(5) macro-economic conditions. (Thum-Thysen et al., pp. 24-28)

Regulatory framework

The *regulatory framework* should on the one hand promote a competitive and flexible environment but at the same time allow for property protection to ensure some rents to cover uncertainty in the investments in intangibles.

As "This driver or barrier follows from generally higher uncertainty for intangibles, but also from their competition-related characteristics which may lead to sub-optimal investment" (Thun-Thysen p.25) it is very important relevant EU Smart specialization Strategy and efficient resource allocation. Framework Programmes are the EU's main instruments for the funding of R&I. Horizon 2020 general objective is to contribute to building a society and economy based on knowledge and innovation across the Union by leveraging additional research, development and innovation funding. It is structured around three pillars, which are functioning as mutually reinforcing priorities, as they are: excellent science, industrial leadership and societal challenges. Horizon 2020 was adopted in the context of the Europe 2020 Strategy of the commitments of the 'Innovation Union strategy[3] that seeks to achieve smart, sustainable and inclusive growth in Europe.

Strategy, marketing, management and entrepreneurial agency ensure added value returns.

[3] Europe 2020 Flagship initiative Innovation Union (2014) https://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication-brochure_en.pdf (on web January 12 2018)

Financial conditions

Efforts to support investment in intangible assets are already embedded in the EU's financing schemes. For example, instruments such as the Equity Product under the Small and Medium-sized Enterprises window of the European Fund for Strategic Investments (EFSI), or the Pan-European Venture Capital Fund-of-funds Programme aim to stimulate early-stage equity finance, venture capital, crowd funding, and business angels. Angel investors are high net-worth, non-institutional, private equity investors who spend part of their assets in high risk, high-return entrepreneurial ventures in exchange for shares, income and capital gain. Venture capital funds is an equity investment aimed at supporting the pre-launch, launch and early-stage development phases of a company.

As knowledge and skills are intangibles and they are in increasing synergy and complementarity with most intangibles he development of sources of finance such as venture capital, crowd-funding and public-private co-financing provided in the European Fund for Strategic Investment (EFSI)[56] are useful policy tools. https://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan_en

Financial conditions in corporation are not equal to SME; SMEs usually lack of financial resources. If SME put in balance sheet intangible assets, SME property will increase. There will be better debt-to-equity ratio, as there will be new intangibles capital. Montresor and Vezzani 2014) pay attention to accessing credit markets, as it is one of the obstacles frequently identified by investing firms" (Thum-Thysen, p. 20).

Not only debt-to-equity ratio in balance sheets, also narrative reporting is significant and relevant to stakeholders. Narrative reporting as a descriptive section in the annual reports is to be used as non-financial information to give a picture of a firm's business, market position, strategy, performance, and future prospects, also for SMEs.

Financial constraints play a particular negative role for R&D investment in small and young firms. investments in R&I are also affected by the availability of specialised financing schemes, such as venture capital, that help channel available financing into R&D activities. "Entrepreneurial surveys have continued to emphasise their decisive role, notably for R&D related start-ups and small and medium-sized enterprises that identified financial constraints largely as one of the key bottlenecks to increase their research and innovation investment" (OECD, 2012).

Human capital and knowledge stocks

Most types of intangible assets are human-capital intensive. Different types of human capital are necessary for each asset category: while scientific R&D is more intensive in tertiary graduates, computer software rather needs technical skills and design would need creative skills. "public R&D is a major driver of business R&I investments and can play more important role in fostering business R&D than (direct and indirect) public funding for business R&D (European Commission, 2016a).

"Growing investment in intangibles amplifies the importance of getting in particular human capital policies right as this general trend may also have profound implications for employment and earnings inequality. For instance, a knowledge-based economy rewards certain types of skills, including also corporate skills, and those who perform non-routine manual and cognitive tasks (while rewarding as well investors who ultimately own much of the intangibles (OECD, 2013b).

Public intervention

Public intervention are policies and their measures. The EU strategy access is intervention, through policies and measures. In 2000, in EU a great reform was done (Lisbon Strategy) for knowledge based economy in which subsidies were substituted by intervention measures. In globalization and in IBE, relevant intervention is needed to foster growth, on macro and micro level. So measures are needed to create intangibles, but taking into account the context when intervening.

Also tax incentives can complement direct subsidies to support later stages of the innovation process. Many EU member states use the tax system to stimulate science, research, innovation and training. "Tax incentives are more effective in stimulating business investment in particular in R&I, but their effectiveness depends heavily on the corresponding design, administration, and implementation" (Tumm-Thysen, p. 26). Also Tumm-Thysen et alt. discusse the particular role of tax incentives in the context of unlocking investment in intangible assets. CEDEFOP, 2009, shows that about half of the EU Member States use corporate tax incentives for education and training. Tax incentives can have different forms, such as a tax allowance for education or training expenditures, a tax credit against relevant spending or a tax exemption for income accrued by specific groups (such as apprentices).

Policy measures have been facilitating the emergence of the knowledge economy and are facilitating intangible based economy. Policy may stimulate investment in intangible assets and the creation of a knowledge-based economy. This can be done by means of direct public support (e.g. investing in public R&D and building a strong science base), by tailoring taxation schemes accordingly, public procurement and promoting business-science linkages and knowledge transfer. Governments can stimulate investment directly by supporting firms in getting access to finance for (e.g. by loan guarantees, state backed venture capital or public procurement). Direct public support also includes investment in infrastructure: ICT, digital, innovation eco system, start-up, eco RI system.

Macro-economic conditions

Macro-economic conditions are defined with vision, mission strategy and policies to implement strategy. In EU there are seven years long financial perspectives. We are now in EU Strategy 2014-2020. In its context, intangibles and R&I investments are important preconditions for employability, competition and growth.

"Investing in research and innovation is investing in Europe's future"./.../»Europe's chance to lead the next wave of innovation will depend on our ability to put together the right mix of policies and instruments. It is essential for Europe to support the competitive development of strategic value chains of the future. The Digital Single Market, the Energy Union, Industrial Strategies and our Competition Policy provide us with a solid framework. Tools such as the Investment Plan, the Horizon 2020 programme for research and innovation and the European Structural and Investment Funds have a proven track record. EC« (A renewed European Agenda for Research and Innovation, p. 3).

Monitoring & Analysis of top 2,000-2,500 corporate R&D investors worldwide since 2005 showed, that R&D is not enough (Thum-Thysen, A., etc. Unlocking investment in intangible assets in Europe, p. 23-35). R&D brings knowledge, still, in innovation era, know how and know what are needed. New ideas, new products/services (sales revenues) are needed for business and social progress together with high class management (also in public sector). Key issues we are facing in Economy based on intangibles (EBI), are**:** innovation drives growth, rising inequality in business, in society and world, the role of management, financial and policy reform.

Employment relevant policy measures must be matching labour market demand with supply. Also the quality market is to function. There must be: expert knowledge, flexibility, creativity and innovation. They are critical success factors. But labour has many aspects and it is complex. In it it is a routine work and tacit knowledge which creates innovation and intangibles. Here we come across discussing about labour market regulation: measures should be complemented for instance effective by intangible property rights (IPR) systems or worker's equity participation ensuring an improved appropriation of returns to those who innovated or performed know how.

Also OECD for years is doing a great analytics about intangibles turns attention to: "Growing investment in intangibles amplifies the importance of getting in particular human capital policies right as this general trend may also have profound implications for employment and earnings inequality. For instance, a knowledge-based economy rewards certain types of skills, including also corporate skills, and those who perform non-routine manual and cognitive tasks" (OECD, 2013b).

Summary

The result of paper is specificities of intangible assets exposed and explained. Due to specific characteristics of intangible assets, there is a risk that investment remains below the social and economic optimum. To unlock potentials, it is not only to invest in people, it is to create know how, innovations and to perform intangible assets.

The paper also bring opinions of relevant authors how economic growth and productivity acts when investing in R&D. In R&I there are more and more intangible assets: as computerized information, as innovative property and economic competencies. Economic competencies act most as drivers of growth. But to develop intangibles as economic

competence in corporation, in SME and in public sector is complex task. Which barriers arise to impact of investment in intangible assets, is described more in detail.

Tangible and intangible assets are economically completely different. Intangible assets appear to be affected differently by some key drivers and barriers: human capital, public investments in R&D, higher education and regulation.

When moving from knowledge-based economy to intangible based economy, R&I investments are to address societal challenges and improve human well-being, improving health outcomes, fight against climate change, and building inclusive societies. It is not only to take care about financing. R&I funding is directly affected by: market-creating innovation, improved framework conditions in support of innovation, and responsive public R&I policy and measures.

Intangibles based industries even more as knowledge-based industries raise new issues for competition policy, particularly through network effects, which may play an important role in the economy. It is also to take into account the relevance, complementarity and synergies of other intangibles such as computerised information, economic and people competences. Management should have a comprehensive understanding of intangibles as a source of growth at micro and macro-economic level. As management works within internal and macro regulatory framework, -in this context – through business model management can perform its crucial role and also unlock intangible assets potential. Management, its methods and access should be facilitating the emergence of intangibles based economy. Management is to think about know how creation and identifying measuremet and valuation of intangibles. Know what creation is to be performed. There is still a lot of discussion and research to make the way from knowledge, skills and competence embedded in people to creating intangible property transparent.

Innovations increase when investing in R&I, and intangibles as value are performed. It is worth to invest in intangibles as they even have spill over effects and long term impact. But when investing in R&I economic subjects are to have under control market and investment decisions, funding, etc. Economic subjects are to be aware of barriers and drivers and to prepare strategy and marketing concept to maximize results of investment.

References.

CEDEFOP (2009) Using tax incentives to promote education and training, Luxembourg Publications Office, VI.

Corrado, C., Hulten, C., Sichel, D., (2009). Intangible capital and US economic growth, in: Review of Income and Wealth, 55(3), 661-685.

Corrado, C., Haskel, J., Jona-Lasinio, C., Iommi, M., (2012). Intangible capital and growth in advanced economies: Measurement methods and comparative results, in: IZA DP Working Paper, No. 6733. www.INTAN-Invest.net.

Corrado, C., J, Haskel and C. Iona-Lasinio (2013), "Knowledge spillovers, ICT and productivity growth", available from www.intan-invest.net

Corrado, C., J. Haskel, C. Jona Lasinio and M. Iommi (2014), "Intangibles and industry productivity growth: Evidence from the EU", Paper prepared for the IARIW 33rd General Conference, Rotterdam, The Netherlands.

Corrado, C., Haskel J., Jona-Lasinio, C. and Iommi, M. (2016): "Intangible investment in the EU and the US before and since the Great Recession and its contribution to productivity growth", EIB Working Papers 2016/08, European Investment Bank, Luxemburg.

Criscuolo C, Bajgar M, Appelt S, Galindo-Rueda F. (2016), "R&D tax incentives: design and evidence." Organisation for Economic Co-operation and Development. DSTI/IND/STP(2016)1

EURONA 2/2014: EUROSTAT Review on national accounts and macroeconomic indicators - Special issue on the implementation of the European System of Accounts (ESA 2010), European Union.

European Commission (2012), Tax reforms in EU Member States: tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability, European Economy 6.

European Commission (2013), Flash Eurobarometer 369. Investing in Intangibles: Economic assets and Innovation. Drivers for growth.

European Commission (2016a), Science, Research and Innovation performance of the EU. A contribution to the Open Innovation, Open Science, Open to the World agenda.

European Commission (2017) The Economic Rationale for Public Funding and its impact, Policy Brief SeriesMarch.

European Commission, LAB-FAB-APP Investing in the European future we want (2017) Report of the independent High level Group on maximizing the impact of EU Research & Innovation Programmes.

European Commission, Working document no. 6 (2007) Measuring structural funds employment effects

European Commission (2016b): Administration and monitoring of R&D tax incentives.

European Commission (2012), Tax reforms in EU Member States: tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability, European Economy 6.

European Commission (2017): The economic rationale for public R&I funding and its impact, Research and Innovation Policy Brief Series.

European Commission (2018) A renewed European Agenda for Research and Innovation - Europe's chance to shapeits futureThe European Commission's contribution to the Informal EU Leaders' meeting on innovation in Sofia on 16 May 2018, Brussels,15.5.2018 COM(2018) 306 final

European Investment Bank (2016): The Third Pillar at Ground-level: Case studies and other evidence related to investment barriers under the third pillar of the Investment

Plan for Europe. *http://www.eib.org/attachments/thematic/breaking* down investment barriers en.pdf

Hao andHaskel (2011) "Intangibles and productmarket reforms". *http://www.ceriba.org.uk/pub/CERIBA/IntangHaskelHaoXcountry/intangibles* crosscountry Hao Hask el 2March2011.pdf

Maher, N. (2004) The Lisbon strategy, knowledge management and evaluation : Governance, democracy and evaluation : 6th EES conference in collaboration with the German Evaluation Society, September 30 - October 2, Berlin.

McGowan, M. A., & Andrews, D. (2015). Labour market mismatch and labour productivity: Evidence from PIAAC data. OECD Economic Department Working Papers, (1209).

OECD (2012), Corporate reporting of intangible assets: a progress report. OECD Publishing.

OECD (2013a): Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation, OECD Publishing. *http://dx.doi.org/10.1787/9789264193307-en,* ISBN 978-92-64-19309-3 (print)

OECD (2013b): New Sources of Growth: Knowledge-Based Capital – Synthesis Report.

OECD (2016): Technological slowdown, technological divergence and public policy: A firm level perspective. ECO/CPE/WP1(2016)26.

Radosevic S. (2016). The role of public research in economic development. Science, Research and Innovation performance of the EU. A contribution to the Open Innovation, Open Science, Open to the World agenda.

Thum-Thysen, A., P. Voigt, B. Bilbao-Osorio, C. Maier and D. Ognyanova (2017): Unlocking investment in intangible assets in Europe, Quarterly Report of the Euro Area 16(1).

Thum-Thysen, A., and R. Raciborski (2017), Determinants of trend TFP, Quarterly Report of the Euro Area No. 16(2), June 2017.

Veugelers, R. (2016). Getting the most from public R&D spending in times of budgetary austerity. Bruegel Working Paper 2016/01.

Westlake, S., Haskel, J.: Capitalism Without Capital: the rise of the intangible economy.

COMPANY REPUTATION

Štorgelj Janja
Lecturer,
Visoka šola za poslovne vede
Marketing Communication & PR

1. UVOD

Vse več podjetij zaveda, da njihova tržna vrednost ne temelji zgolj na finančnih rezultatih ampak tudi na številnih oblikah nevidnega premoženja, katerega del je tudi ugled. Ugled podjetja je vrednotenje njegove korporativne podobe. Dober ugled zagotavlja podjetju tako strateško vrednost kot strateško prednost.

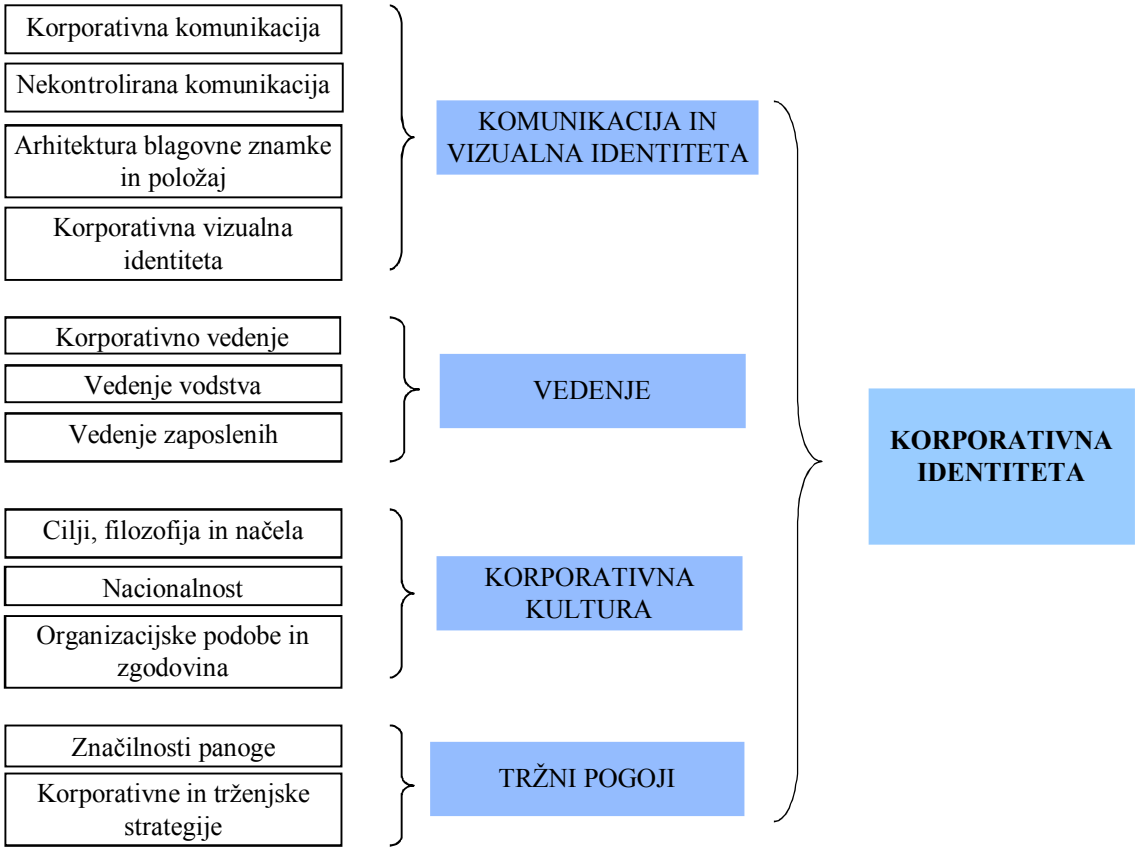
Korporativna blagovna znamka govori v imenu podjetja in signalizira njegovo prisotnost. Kapferer (8, str. 29) vidi v korporativni blagovni znamki obrambo ugleda in ji pripisuje večji pomen kot podobi blagovne znamke. Fombrun (5, str. 9) pravi, da z edinstveno podobo, ki jo deležniki prepoznajo kot edinstveno, si lahko podjetje ustvarja močan, zmagovalen ugled. Tudi Balmer in Gray (2, str. 974) trdita, da »korporativna blagovna znamka podjetju omogoča komuniciranje lastne vrednosti kot blagovne znamke, razlikovanje v odnosu do konkurence ter krepitev spoštovanja in zvestobe«.

V poslovnem okolju imajo tako vse pomembnejšo vloga identiteta, podoba in ugled podjetja, ki so kljub naraščajoči pomembnosti še vedno predmet medsebojnih zamenjav.

2. IDENTITETA, PODOBA, UGLED

2. 1 Identiteta podjetja

Identiteto podjetja predstavlja njegovo ime. Aaker (1, str. 181) pravi, da je ime »osnovni indikator blagovne znamke«. Podjetje ko je ustanovljeno, je prepoznano z imenom, ki je edinstveno združeno z značilnostmi sedanjosti in predstavami preteklosti. Identiteta podjetja predstavlja odnos med zaposlenimi in podjetjem, kaj zaposleni občutijo, zaznajo in mislijo o podjetju (7, str. 357). Če pogledamo na identiteto podjetja s trženjskega vidika, govorimo o identiteti korporacije. Korporativna identiteta je projekt o želeni zaznavi podjetja za katero deležniki uporabljajo različne usklajene in načrtovane vzvode. Iz slike 1, vidimo, da na korporativno identiteto vpliva veliko elementov. Z ustrezno kombinacijo usklajenih in načrtovanih vzvodov med skupki elementov kot so komunikacija in vizualna identiteta, vedenje, korporativna kultura in tržni pogoji, se briše prepad med dejansko in želeno identiteto (11, str. 81).



Slika 1. Model korporativne identitete

Vir: Melewar, Jenkins, 2002, str. 81.

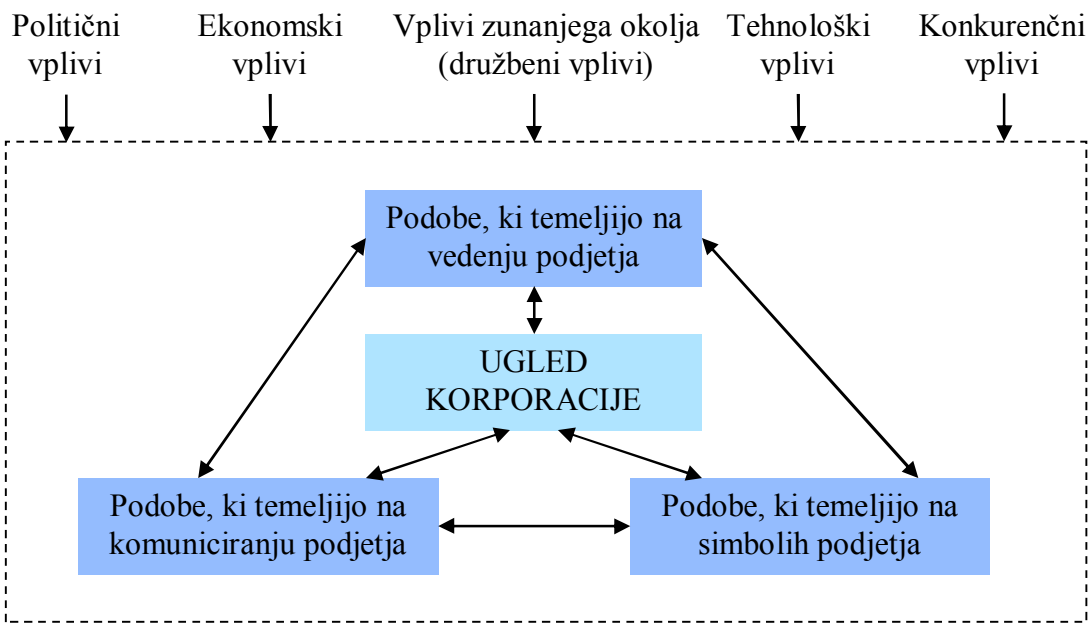
Z upravljanjem korporativne identitete podjetje na jasen način predstavlja svojim deležnikom vrednote, obljube, cilje ter dejanja, ki vodijo k uresničitvi tega (4, str. 389). Podjetje s svojim odnosom do korporativne identitete, vpliva tudi na ugled podjetja v javnosti.

2.2 Podoba podjetja

Podoba in identiteta podjetja sta pojma, ki sta velikokrat zamejena, predvsem v poslovnem svetu. Če identiteta podjetja predstavlja zaposlene in vodstvo, je podoba podjetja tisto kar o podjetju zaznava zunanja okolica. Po Fombrunu (5, str. 277) je podoba opredeljena s karakterjem, osebnostjo in kulturo podjetja. Podoba je pojem, ki obsega vse, kar se o določnem podjetju misli in občuti. Podoba podjetja vedno obstaja in se stalno spreminja. Je dinamičen pojem, ki ga je potrebno ves čas ocenjevati, meriti in primerjati s konkurenco.

2.3 Ugled podjetja

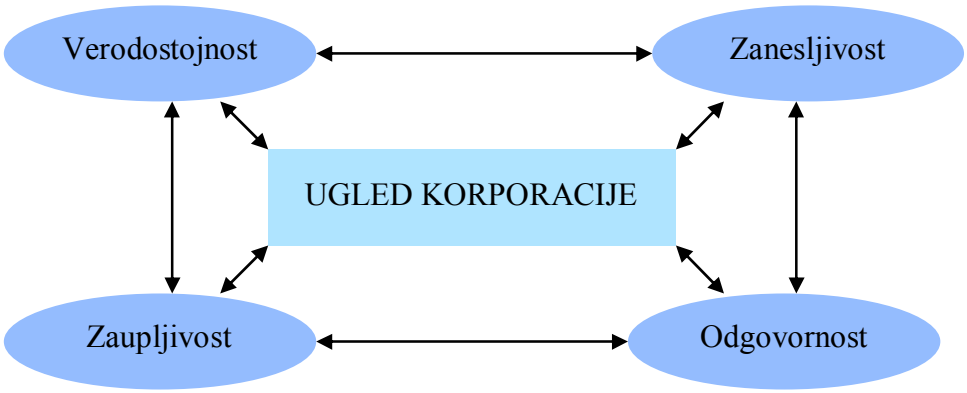
Ugled podjetja opredelita Gotsi in Wilson (6, str. 29) kot »celotno vrednotenje podjetja s strani deležnikov. Tako podjetje nima zgolj enega ugleda, ima jih toliko, kolikor ima deležnikov. Je dinamičen, spreminjajoč proces, saj vpliva na vse na čemur podjetje gradi svojo podobo, tako s komuniciranjem vedenjem in rabo simbolov v okolju v katerem deluje (slika 2).



Slika 2. Določanje ugleda podjetja

Vir: Gotsi, Wilson, 2001, str. 29.

Uspešna podjetja si želijo trden in stabilen ugled. Ugled, ki lahko premaga krize in napade. To lahko doseže z zanesljivostjo, verodostojnostjo, zaupljivostjo in odgovornostjo (slika 3).



Slika 3. Dejavniki dobrega ugleda korporacije

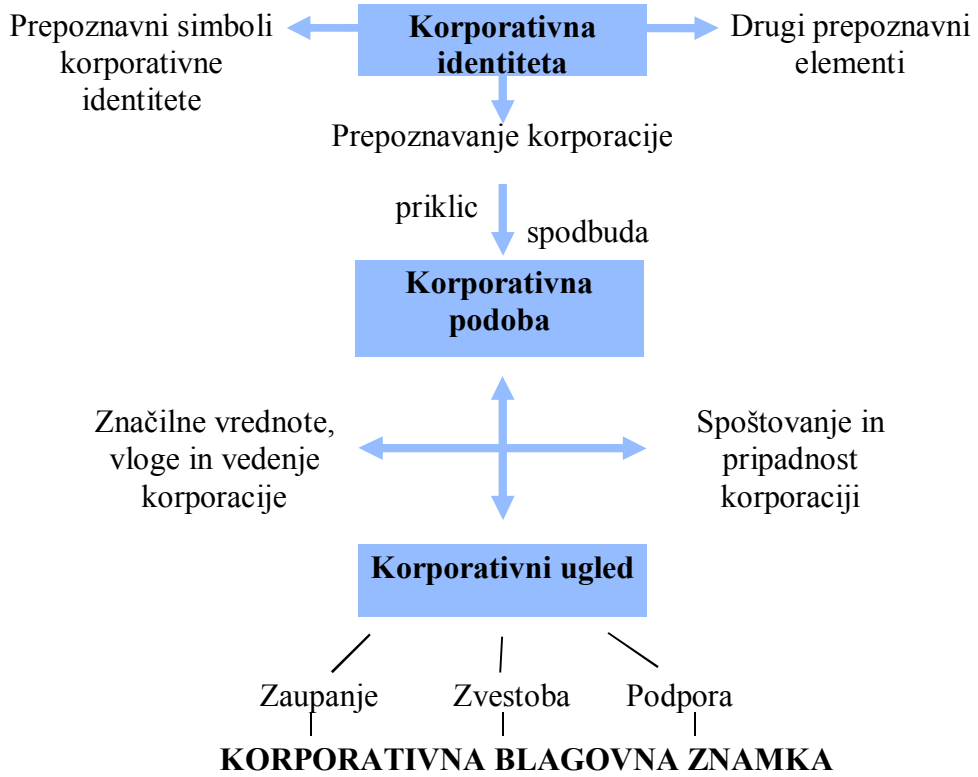
Vir: Fombrun, 1996, str. 72.

Podjetja štejejo ugled za enega od elementov trženjskega spleta, kar pomeni, da dober ugled prinaša podjetju strateško vrednost (3, str. 14). Po Fombrunu (5, str. 80), pa predstavlja dober ugled ne samo strateške vrednosti, ampak tudi strateško prednost, saj podjetju »varuje hrbet« in predstavlja neopredmeteno oviro za vse konkurente.

3. KORPORATIVNA BLAGOVNA ZNAMKA IN UGLED

Z dobrim ugledom kot strateško vrednostjo in prednostjo, za podjetje postaja vse pomembnejše upravljanje podjetij kot korporativne blagovne znamke, saj prav s korporativno blagovno znamko podjetje postaja vidno.

Glede na pomembnost korporativne blagovne znamke tako z vidika podjetja, kot porabnika, so se mnoga podjetja z uspešnimi izdelčnimi blagovnimi znamkami odločila za izgradnjo korporativne blagovne znamke. Kapferer (8, str. 29) vidi korporativno blagovno znamko kot obrambo ugleda podjetja, ki je v zadnjem času bolj pomembna kot podoba podjetja. Bolj ko stopa v ospredje ugled podjetja, postaja upravljanje podjetja kot korporativne blagovne znamke vse pomembnejše, saj prav s korporativno blagovno znamko postaja podjetje vidno. Za Fombruna (5, str. 11) je korporativna identiteta jedro ugleda, saj s svojimi vodenimi aktivnostmi vpliva na zadovoljstvo svojih deležnikov. Če so vrednote deležnikov skladne s korporativno podobo (3, str. 20) je dober ugled podjetja osnova korporativne blagovne znamke (slika 4), ki pridobi zaupanje, zvestobo in podporo deležnikov.



Slika 4. Korporativna identiteta, podoba in ugled

Vir: Dowling, 2001, str. 20.

4. SLOVENSKA PODJETJA IN UGLED

Da je ugled pomemben dejavnik pri doseganju konkurenčne prednosti, se zavedajo tudi slovenska podjetja. Kot pravi Kline (10) »je ugled podjetja dragocen vir, ki ga je mogoče na trgu uporabiti kot branljivo konkurenčno prednost ter prek tega kot vir finančne uspešnosti«. Pod njegovim vodstvom že več kot dve desetletji nastaja lestvica ugleda slovenskih podjetij in predsednikov uprav. Po zadnjih dostopnih podatkih za širšo javnost je lestvica o ugledu podjetij in predsednikov uprav objavljena za leto 2016. Po tem letu žal lestvice in s tem tudi ostali podatki raziskave širši javnosti niso dostopni. V zadnjem obdobju so za širšo javnost dostopni raziskavi – Zlata nit - najboljši zaposlovalec, ki jo izvaja časopisna hiša Dnevnik in raziskava Ugled delodajalca v izvedbi podjetja Styria digital marketplaces, ki pa nam podjetja predstavijo s strani zaposlenih.

Glede na stalne spremembe, tako gospodarske kot politične, ki vplivajo na poslovanje slovenskih podjetij, bi bilo za vse deležnike podjetij in s tem tudi širši javnosti zanimivo pogledati lestvico uglednih podjetij in predsednikov uprav, saj bi le tako dobili širši vpogled na dogajanja na poslovnem področju. Ker imajo pri upravljanju in spreminjanju podobe podjetij predsedniki pomembno vlogo, bi bila zanimiva raziskava o vplivu predsednikov uprav na uglede teh podjetij, saj kot pravita Kline in Rozman (9, str. 50-60): »Podjetje, ki ga vodi človek z uglednim imenom, ima na trgu privilegiran položaj. Direktor je največje neotipljivo bogastvo podjetja in on je tisti, ki usmerja ugled podjetja.«

5. SKLEP

Za podjetje pojmi identiteta, podoba, ugled podjetja ter blagovna znamka predstavljajo pomembno vlogo v njegovem poslovanju.

Če identiteta podjetja predstavlja tisto, ker si podjetje želi, je podoba podjetja tisto kar zaznava zunanja okolica o podjetju. Ugled podjetja je celotno vrednotenje podjetja s strani deležnikov. Je odnos, ki ga ima podjetje s posameznim deležnikom. Ugled podjetju zagotavlja konkurenčno prednost, podporo in vrednost na finančnem trgu.

Bolj ko se podjetja zavedajo pomena ugleda bolj se uveljavlja upravljanje podjetja kot korporativne blagovne znamke, saj z njo postaja podjetje vidno in je prva obrambna črta njegovega ugleda.

VIRI

1. Aaker David A. (1991). Managing Brand Equity*: Capitalizing on the Value of a Brand Name*. New York : The Free Press.

2. Balmer M. T. John, Gray R. Edmund (2003). Corporate brands: What are they? What of them? *European Journal of Marketing*, 7/8, 972–977.

3. Dowling Grahame (2001). *Creating Corporate Reputation*. Oxford: Univ. Press.

4. Fill Chris (2002). *Marketing Communications. Contex, Strategies and Applic*ations. Harlow : Pearson Eucation Limited.

5. Fombrun Charles J. (1996). *Reputation: Realizing Value from the Corporate Image*. Boston : Harvard Business School Press.

6. Gotsi Manto, Wilson Alan M. (2001). Corporate reputation: seeking a definition. *Corporate Communications: An International Journal*, 6, 24–30.

7. Hatch Mary Jo, Schultz Majken (1997). Relations between organizational culture, identity and image. *European Journal of Marketing*, 5/6, 356–65.

8. Kapferer Jean – Noel (2004). *The new Strategic Brand Management*: Creating and Sustaining Brand Equity Long Term. London: Kogan Page.

9. Kline M., Rozman A. (2002). Direktor brez ugleda dela škodo. *Manager*, 5, 59–60.

10. Kos, S. (2016). Med direktorji najbolj skočil Merkatorjev šef. Pridobljeno s: https://www.dnevnik.si/1042741756

11. Melewar T. C., Jenkins Elizabeth (2002). Defining the Corporate Identity Construct. *Corporate Reputation Review*, 1, 76–90.

FRAUD AND ERROR IN THE FINANCIAL STATEMENTS

Lidija Robnik
Business consultancy and education
Aškerčeva 20
2000 Maribor
lidija.robnik@triera.net

PREVARE IN NAPAKE V RAČUNOVODSKIH IZKAZIH

doc. dr. **Lidija Robnik**
Poslovno svetovanje in izobraževanje dr. Lidija Robnik s. p.
Aškerčeva 20
2000 Maribor
lidija.robnik@triera.net

1 Kreativno ali forenzično računovodstvo

Organizacije se predstavljajo ter nudijo informacije svojim notranjim in zunanjim uporabnikom z letnimi poročili, ki so sestavljena iz poslovnega in računovodskega poročila.

1.1 Kreativno računovodstvo

O kreativnem računovodstvu in goljufijah govorimo, ko računovodje s svojim znanjem in poznavanjem računovodskih pravil priredijo računovodske podatke in informacije z določenim namenom, da so podatki prirejeni in so za uporabnike zavajajoči in se prikaže nepravilna slika poslovanja organizacije.

Kreativno računovodstvo je tisti del računovodenja in poročanja, ki obravnava sporne oblike strokovnega ravnanja in moralno oporečne oblike delovanja in ravnanja izvajalcev računovodskih del. To pomeni, da izvajalci z računovodskim znanjem in veščinami priredijo računovodske podatke in poročila ter tako prikrijejo dejanske dogodke, premoženjska stanja in poslovne in denarne izide.

Interesi za kreativnost so različni, lahko so lastni interesi ali se računovodski delavci podredijo zahtevam poslovodstvu in s kreativnostjo ustvarjajo goljufije, napake ali prevare. Kreativno računovodstvo ni ne le odraz etičnosti računovodja ampak vodje poslovodstva.

1.2 Forenzično računovodstvo

Forenzično računovodstvo je vrst preiskovanja, ocenjevanja nedovoljenih in nedopustnih poslovnih dogajanj ter stanj pri poslovanju v organizacijah. Naloga forenzičnega računovodje je, da predstavlja in presoja resnično, zakonito in moralno obravnavanje gospodarskih kategorij v računovodskih izkazih in poročilih za uporabnike (notranje, zunanje) računovodskih izkazov. Pomembno je njihovo prikazovanje in poročanje za sodne in poslovne potrebe.

Povzeto po [4, 2008, str.120] so glavne naloge forenzičnega računovodja, da:

- preizkuša in ocenjuje (ne)ustreznost obvladovanja poslovnih tveganj z namenom, da se odkrije, dokaže ali prepreči prevare in druga kazniva dejanja ter
- je usposobljen, dajati nepristranska in strokovna mnenja in dokazila o (ne)legalnosti poslovnih tveganj in povzročiteljih prevar.

Za forenzične računovodje je po [3, 2004, str.] Benfordov zakon učinkovit pripomoček, saj lahko z ustrezno njegovo uporabo odkrijejo prevare, ki se nanašajo na izmišljene ali prirejene številne v računovodskih izkazih prirejene podatke z vidika predstavitve računovodskih kategorij.

Nedvoumno gre za novo strokovno dejavnost, v katerem se povezujejo: ekonomska in pravna stroka, revizija,kazensko in materialno pravo ter kriminalistika.

V zadnjih dvajsetih letih se je po svetu in po Sloveniji zgodilo ogromno prevar. Z učinkovitim odkrivanjem in preganjanem gospodarskega kriminala bomo povrnili ugled in zaupanje ljudi v gospodarstvo, pri čemer nam bodo znanja in veščine forenzičnih računovodij v pomoč. Benfordov ima pomanjkljivosti in ni primeren za vse vzorce dejavnosti. Po [7, 1999] ga lahko uporabimo za vzorce, ki posojujejo podobne pojave, kot so računovodski izkazi, tržna vrednost organizacije, ocene in napovedi obveznosti in terjatev ter tržna vrednost organizacije

2 Prevare in napake v računovodskih izkazih in poročilih

Znanje s področja računovodstva, financ, podjetništva in prava so osnove za ugotovitev prevar v računovodskih izkazih in poročilih. V objavljenih poročilih se pojavljajo različni načini prevar in zavajanj uporabnikov, ki jih nekateri uporabniki zaznajo in drugi ne.

2.1 Prevare v računovodskih izkazih

Najpogostejše prevare v računovodskih izkazih v: prirejanju in spreminjanju računovodskih evidenc, napačnem prikazovanjem poslovnih dogodkov, napačni uporabi metod vrednotenja zalog, terjatev, dolgoročnih sredstev, utaji obračunov in plačil davkov,prejetih ali danih plačil za posle, ki se niso realizirali, dane ali prejete poslovne provizije brez utemeljenih pogodbenih določil, uporabi sredstev za osebno in ne poslovno uporabo, nepravilno prikazovanih prihodkih in odhodkih, ki so povezani z registrirano dejavnostjo, odlaganjem prihodkov in odhodkov na poznejše obdobje, nepravilnem obravnavanju davčno nepriznanih odhodov, neopravičeni odbitki DDV ipd.

V Sloveniji se odgovorni za računovodenje srečujejo predvsem z utajo davkov in prispevkov, saj organizacije z strani poslovodstva in lastnikov želijo s prikrivanjem dejanskih podatkov ali knjiženjem izmišljenih knjigovodskih listin vplivati na višino obračunanih in plačanih posameznih vrst davkov državi.

Povzeto po mednarodnem standardu revidiranja 240 [6, 2009] so v njegovi vsebini navedeni trije vzroki glede prevar in goljufij, ki se lahko pojavijo v poročanju:

1. Prevarantsko poročanje nastane zaradi pritiska, zunaj ali znotraj organizacije, na poslovodstvo, da doseže pričakovani (nerealni) cilj glede dobička ali denarnega izida, zlasti ker so posledice zaradi nedoseganja finančnih ciljev za poslovodstvo precejšnje.
2. Goljufija je, kadar posameznik meni, da se je notranjemu nadziranju mogoče izogniti, saj mu zaupajo ali ker pozna določene pomanjkljivosti notranjega nadziranja.
3. Določeni posamezniki imajo nagnjenje, značaj ali niz etičnih vrednot, ki jim dovoljujejo zavestno in namerno goljufati, saj tudi pošteni posamezniki zagrešijo prevaro v okolju, ki izvaja zadosten pritisk nanje.

Prikazani podatki v računovodskih izkazih ter podane računovodske informacije so za uporabnike vpogled prihodnje gospodarske koristi organizacije, kot so dobički, izgube, zadolženost, potreba višina kapitala, denarni tok in podobno.

2.2 Napake v računovodskih izkazih

Slovenski računovodski standardi 2016 predpisujejo sestavo računovodskih poročil, ki pošteno in resnično prikazujejo finančni in premoženjski položaj organizacije.

Merila ni težko doseči, če organizacija sproti, resnično in pošteno evidentira poslovne dogodke že ob njihovem nastanku. Hkrati mora organizacija pri izdelavi računovodskih izkazov upoštevati davčno zakonodajo in računovodske predpise, ki določajo uporabo različnih metod ob določenih pogojih in predpostavkah ter vplivajo na vrednotenje ekonomskih kategorij. Organizacijam je znotraj zakonskih okvirjev dopuščeno avtonomno izbiranje postopkov, metod in usmeritev za namen prikazovanja resničnega in poštenega premoženjskega, poslovnega in finančnega stanja poslovanja.

Napačne navedbe v računovodskih izkazih temeljijo na napakah ter v primeru, da gre za namensko zlorabo usmeritev ter uporabo drugih tehnik in oblik, ki so zunaj zakonskega okvirja, lahko dejanje označimo za prevaro. V pravilih skrbnega računovodenja 2016 je pri oblikovanju računovodskih informacij treba upoštevati tudi predpostavko o nastanku poslovnih dogodkov in o neomejenosti poslovanja organizacije. Računovodske izkaze je treba sestavljati na podlagi dejansko nastalih poslovnih dogodkov in pomembna je interna odločitev in stališče, ki mora biti določeno v internih aktih organizacije (Pravilnik o računovodstvu, Sklep podjetnika, Knjiga sklepov v enoosebni gospodarski družbi).

Zelo je pomemba vloga revizorjev, da odkrijejo prevare in napake pri pregledu poslovne dokumentacije ob revizorjevem pregledu. Povzeto po [5, 2005, str. 37] je lahko zato delo revizorja namenjeno samo strokovno usposobljenim, moralno neoporečnim in ustrezno organiziranim revizorjem, ki so se ustrezno usposabljali.

3 Model za odkrivanje prevar in napak

Tehnike odkrivanja napak so po Alden [1, 2007, str. 3]: poizvedba – poiščemo vzorce in podatke povezav brez predhodnih hipotez, ki kažejo na sum prevare, predvideno modeliranje – najdene vzorce in podatke uporabimo za napoved izzivov in iskanje novih možnosti, analiza deviacije - iščemo sumljive podatke, analiza povezav – iščemo s pomočjo algoritmov ujemanje podatkov in izločamo redke in sumljive podatke.

Coderre opisuje [2, 2002, str. 1], da odkrivamo prevare na različno uporabljenih razmerjih, kot so: prevare med največjo in najmanjšo vrednostjo, prevare med največjo in drugo največjo vrednostjo in prevare med tekočim in preteklim letom.

Koristna za odkrivanje napak je primerjalna analiza, ki služi za odkrivanje prevar v organizaciji, saj nas usmerja v odkrivanju vzrokov prevar saj je še močnejša od Benfordovega zakona. Alden navaja [1, 2007, str. 3-4] primerjalna analiza z uporabo filtrov poleg poudarjanja nepravilnosti natančno določi vse tiste nepravilnosti in transakcije, ki so nenavadne in nelegalne. Pri odkrivanju prevar v računovodskih izkazih imajo pomembno vlogo revizorji, ki morajo z svojo strokovnostjo in znanjem ugotoviti prevare, napačno evidentiranje in vodenje poslovnih dogodkov, ki imajo vpliv na izdelavo računovodskih izkazov ter posledično na odločanje poslovanja.

4. Rezultati evropskih in svetovnih raziskave glede prevar in napak v računovodskem poročanju

V času gospodarskega nazadovanja in svetovnih finančnih kriz se je ugotovilo, da razmere pripeljejo ljudi do tiste ravni, da začnejo delati v nasprotju z zakonodajo in začnejo zavestno izvajati prevare in goljufije. Akterji naredijo skrben načrt, kako narediti prevaro ali goljufijo, vendar se premalo zavedajo, da je takšen načrt kratkoročno početje, ki se odkrije v škodo akterjev, organizacije in celotnega gospodarstva.

Naloga državnih inštitucij je, da odkrijejo in tudi preprečujejo prevare in goljufije na osnovi posredovanih informacij, ki so javnega značaja. Pomembna je vloga strokovno usposobljenih revizorjev in njihovo odkrivanje podatkov v računovodskih izkazih.

Primeri iz prakse in raziskav glede prevar v računovodskih izkazov:

1 Anglo Irish banka je bila glavna financerka v gradbeništvu in na nepremičninskem trgu. V času finančne krize so prikazovali lažne podatke in so se zadolževali ter leta 2008 prosili za državno finančno pomoč v višini 1,5 milijarde evrov. Londonska in Dublinska borzna hiša sta prekinili prodajo njenih delnic in je takratna vrednost delnice istega dne padla za 98-odstotkov [8,2009]. Škandal je bil največji v zgodovini bančništva. Po aferi, so bili v letnem poročilu 2009, razkriti vsi posli in dana posojila direktorjem banke in drugim povezanim osebam. Škandal je prizadel investitorje, finančni trg, ime in likvidnost banke, davkoplačevalce in še ostale [9, 2010b],

2 Olympus je bil največji proizvajalec opti-digitalnih proizvodov in znana blagovna znamka. V letih okoli 1990 je izveden nakup spornih japonskih podjetij, ki so se ukvarjale z podobno dejavnostjo. Nakupi so bili na osnovi prikritih podatkov (izgub) zgrešeni in nedonosni. Afera je bila ugotovljena po dvajsetih letih, torej okoli leta 2010 in s tem se je zelo padel japonske poslovne kulture. Direktorju in revizorju so sledile denarne kazni in zapor [10, 2011].

3 Gorenje d.o.o. Slovenija – nepravilno in dolgoletno prikrito prikazovanje stroškov lastnega razvoja skozi neopredmetena sredstva organizacije. Zaradi tega je organizacija prikazovala višje dobičke in je prikrivala stroške poslovanja, kot so: delo, material in storitve v višini 50 milijonov evrov.

5 Predlog za nadaljnje raziskave

Predlagamo, da bodoči raziskovalci naredijo in predstavijo raziskave, ki jih lahko opravijo in zaznajo pri analiziranju računovodskih izkazov posameznih organizacij prevare in goljufije, ki se dajo v javnost različnim uporabnikom. Predlog je, da se raziskave naredijo po panogah delovanja organizacij v Sloveniji in drugih državah EU ter se naredijo medsebojne primerjave.

6 Sklep

Ugotovitve študij in raziskav so, da so prevare in goljufije, ki se odražajo v računovodskih izkazih, odraz gospodarskih kriz in brezbrižnosti poslovodstva, glede na neustrezno izvedbo notranjega ali zunanjega nadzora. Pomen revizije in forenzičnega računovodstva je v odkrivanju prevar in goljufij, vendar ugotovitve iz raziskav in študije primerov tega niso potrdile, saj se v času krize prekrivanje podatkov v računovodskih izkazih niso zmanjšale. Podlaga je v etičnosti poslovodstva, da delujejo pošteno in v skladu z predpisi in zakonodajo.

7 Literatura in viri

1. Alden, Mark. 2007. *Preventing financial fraud trough »Forensic Accounting«.* Http://www:org/recourse_file/96481575-1580.pdf (8. 4. 2019)

2. Coddere, David. 2002. *Variance & Ratio Analysis.*Http://www.auditnet.org/articles/Ratiocoderre.pdf (12. 4. 2019)

3. Durtschi, Cindy, William Hillison in Carl Pacini. 2004**.** *The Effective Use of Benfords Law to Assist in Detecting Fraud in Accounting Data.* Http://www.iuc.edu/cl

4. Koletnik, Franc in Iztok Kolar. 2008. *Forenzično računovodstvo.* Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

5. Malnarič, Damjan. 2005. *Nadzor nad revizijskimi družbami in nadzor.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

6. Mednarodni standardi revidiranja. MSR 240. 2009. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije. http://www.si-revizija.si

7. Nigrini, Mark. 1999. *How a mathematical phenomenom can help CPAs uncover fraud and other irrgegulaitivies.* Http.//www:journalofaccontany.com

8. O Hora, Ailish in Joe Brennan. 2009. *State takes over Anglo Irish Bank.* Http://www:independent.ie

9. RTE News. 2010b. *Anglo Reporsts record corporate losses.* Http://www.rte/ie/news/2011/0331/anglo.html

10. Rusell, Jonathan. (2011). *Huge Olympus fees have underworld links.* Https://www.telegraph.co.uk/finance

11. Slovenski računovodski standardi. 2016. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.

12. Pravila skrbnega računovodenja. 2016. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.

RELATIONAL EXCHANGE: TRUST AND NORMS

Helena Povše
Ph.D
Ljubljana School of Business

MENJAVE NA PODLAGI ODNOSOV: ZAUPANJE IN NORME VEDENJA

Helena Povše, Ph.D
Visoka šola za poslovne vede
HP Consulting, Ljubljana, Slovenija
Main research areas: relational exchange, SME

Uvod

Če poznamo vzorce norm med kupcem in prodajalcem, lahko pojasnimo njuno delovanje kot diskretno ali kot delovanje na podlagi odnosov (Macneil, 1980; Paulssen et al., 2017). Pri diskretnih menjavah pričakujemo tekmovalnost, pri menjavah na podlagi odnosov pa vzajemnost in sodelovanje. Ker raziskovalna literatura nima splošno sprejetih opredelitev o tem, kaj je zaupanje in kaj so norme vedenja (Athanasopoulou, 2009), je prvo raziskovalno vprašanje povezano z opredelitvami teh dveh konstruktov. Umestili ju bomo med mehanizme managerja menjav in jima s tem določili vlogo in pomen. Drugo raziskovalno vprašanje pa je povezano z vplivom norm vedenja na kakovost odnosov in uspešnost poslovanja. Predstavili bomo model menjav na podlagi odnosov in kritično proučili mehanizem prožnost-zaupanje ter predlagali izboljšave. Prvi del študije je namenjen menjalnim odnosom, mehanizmom managiranja menjav in pojavu oportunizma. Nato bomo analizirali konceptualni model menjav in raziskavo, ki je potrdila, da na normah temelječ mehanizem prožnost-zaupanje povečuje zadovoljstvo in izvozno uspešnost. Zadnji del študije predlaga nadgradnjo konceptualnega modela z normami vedenja in oblikuje hipoteze, ki bi jih bilo smiselno preveriti v nadaljnjih raziskavah.

Menjalni odnosi

Menjave so osnova vsake družbe (Bagozzi, 1975, Macneil, 1980), omogočajo interakcije in ustvarjajo odnose. Kupec in prodajalec se na trgu vključita v interakcije, če jima ta predstavlja vrednost (Ulaga in Eggert, 2005, Ivens 2006). Ekonomski vidik menjave izpostavi vlogo in korist posameznika. Za družbene menjave pa je značilno, da udeleženci sledijo celovitemu, osebnemu, neekonomskemu zadovoljstvu (Macneil, 1980; Dwyer et al., 1987). Dwyer (1987), opredelijo menjalni odnos kot okvir družbene mreže posameznikov in ustanov, ki prispevajo k odkrivanju dejavnikov in procesov menjav kupec-prodajalec. V zgodnji fazi sodelovanja kupec in prodajalec nimata znanja o pričakovanjih in ciljih drug drugega, sčasoma pa nastajajo priložnosti, da se učita drug od drugega, pridobivata informacije in oblikujeta skupna stališča o ravnanju. Tako znanje zagotavlja boljše možnosti za prepoznavanje skupnih pričakovanj in razvoj spontanega soglasja (Dwyer et al., 1987).

Menjave, razdelimo na diskretne in na menjave na podlagi odnosov (Macneil, 1980). Diskretne menjave izključijo elemente odnosa, komunikacija je omejena, vsebina ozka in ne predstavlja nič več kot prenos lastništva izdelka ali storitve (Goldberg 1976 v Heide 1994). Menjave na podlagi odnosov pa imajo zgodovinski in družbeni kontekst. Temeljijo na svobodni izbiri posameznika, na zavedanju preteklosti, sedanjosti in prihodnosti (Dwyer et al., 1987; Heide, 1994; Gençtürk in Aulakh, 2007) in so predmet proučevanja te študije.

Menjave so potencialno ogrožene z oportunističnim vedenjem enega od partnerjev v odnosu (Ivens, 2009). Oportunizem je iskanje osebnega interesa s prevaro, ki je opredeljen kot laganje, kraja, goljufija in preračunljivo ravnanje z namenom zavajanja, popačenja, prikrivanja ali povzročanja zmede (Willimason, 1985). Četudi teorija transakcijskih stroškov predpostavlja človeka kot izključno egoističnega posameznika, ki ga vodi pohlep in mu je zato, da maksimizira lastne koristi, dovoljeno tudi lagati, krasti in goljufati (Williamson, 1985), to ne drži vedno, saj se mnogi ljudje ne vedejo v skladu s temi predpostavkami. Pripravljeni so na sodelovanje. Macneil (1974) trdi, da je človek oboje, tako družbeno pogojen kot tudi egoističen. Oportunizem, ki izhaja iz zgoraj navedenih dejstev, lahko kontroliramo z mehanizmi managiranja, kot je predstavljeno v nadaljevanju.

Mehanizmi managiranja menjav

Mehanizmi managiranja menjav zmanjšujejo oportunizem. Jap in Ganesan (2000) jih zato imenujeta zaščitni ukrepi. Mehanizmov je več vrst: na primer, Bradach & Eccles, (1989) predlagata cene, avtoriteto in zaupanje, Gundlach et al. (1995) kontrolo, tržne in hierarhične mehanizme ter tudi dolgoročne pogodbe, moč in vpliv, strukturno odvisnost, osebne povezave, družbene norme, Jap & Anderson, (2003) ugled, spodbude, spremljanje, medosebno zaupanje, Burkert et al. (2012) obljube. Obljuba je sedanje sporočilo o zavezanosti k vzajemni menjavi (Macneil, 1980). Ponudnik obljublja izdelke, storitve, informacije, finančne rešitve, kupec pa nakup, vire nakupa itd, in vse to mora biti uresničeno, da bi oba partnerja dosegla cilje.

Heide (1994) razmeji mehanizme managiranja v tržne in netržne. Tržno managiranje izhaja iz principov tržnega mehanizma, ki je osredotočen na vsebino izmenjave in ceno kot regulativni mehanizem (Dwyer et al., 1987). Netržne mehanizme menjav pa dalje razdeli še v enostranske in dvostranske. Pravi, da je mogoče graditi menjave na podlagi odnosov z enostranskimi (temeljijo na kontroli, brez privolitve drugega) in dvostranskimi (temeljijo na samokontroli, obvladovanju individualnih tendenc) mehanizmi menjav, kamor sodijo tudi norme vedenja. Izbira mehanizmov menjav je strateška odločitev podjetij. Oblikovanje učinkovitih kombinacij mehanizmov managiranja je za podjetja pomemben izziv (Bradach & Eccles, 1989), še posebej zato, ker strokovna literatura ne daje jasnih in nedvoumnih odgovorov o vrstah mehanizmov, njihovih učinkih in povezavah. V nadaljevanju navajamo nekaj vrzeli.

Prvič, neskladja se pojavljajo že na nivoju teorij. Menjalne odnose v osnovi naslavlja več teorij, na področju trženja sta izpostavljeni ekonomska teorija transakcijskih stroškov (Williamson, 1985), ki temelji na kontrolnih mehanizmih managiranja, in družbena teorija menjav na podlagi odnosov (Macneil, 1980), ki temelji na normah vedenja. Nekateri

raziskovalci se strinjajo, da imajo partnerji koristi, če se medsebojno ujemajo in pravično menjajo koristi (Dyer in Singh, 1998, Muthusamy in White, 2014), drugi pa opozarjajo, da so odnosi v osnovi motivirani zaradi potrebe ustvariti konkurenčno prednost, kar pomeni, da vsako podjetje ali posameznik poskuša povečati svojo prednost tako, da vpliva in se vključuje v vedenje na način, ki lahko škoduje medsebojnemu odnosu (Clemens, 2006). Williamson (1985) je razumel, da je včasih dopuščanje oportunizma lahko cenejše kot žrtvovane koristi. Macneil (1974) trdi, da je človek oboje, tako družbeno pogojen kot tudi egoističen. Heide (2003) še poudarja, da oportunizem lahko krepi sam sebe, saj kontrola ustvarja v posameznikih negativne odzive, kar neposredno naslavlja mehanizme menjav na podlagi odnosov.

Drugič, raziskovalna literatura ne daje jasnih odgovorov o učinkovitosti posameznih vrst mehanizmov, niti ne o medsebojni povezanosti le-teh (Cannon et al., 2000). Wuyts in Geyskens (2005) govorita o formalnih in neformalnih mehanizmih in navajata, da uporaba formalnih mehanizmov managiranja (kot je na primer pogodba) lahko zmanjšuje učinke neformalnih mehanizmov (kot so norme vedenja) in obratno. Poppo in Zenger (2002) pa pojasnjujeta, da tako ekonomisti kot sociologi poskušajo zaznati ta dva mehanizma kot nadomestna, toda empirične raziskave tega niso potrdile (Heide & Stump, 1995; Brown, Dev & Lee, 2000). Gençtürk in Aulakh (2007) trdita, da vertikalne integracije in norme vedenja niso v bipolarni povezavi (več enega pomeni manj drugega in obratno), pač pa, da sta to dva povsem ločena konstrukta. Rindfleisch et al. (2010) tako ugotavljajo, da v podjetjih povezujejo med sabo različne mehanizme managiranja in trženja. Ivens (2006) pojasnjuje, da manager izbira med dvema možnostma: ali povečuje stroške kontrole ali pa zaupa. Heide in Wathe (2006) ugotavljata, da se partnerji, ki uporabljajo samo en način managiranja verjetno soočajo z večjimi transakcijskimi stroški. Raziskava, ki je predstavljena v nadaljevanju temelji na zaupanju in normah vedenja. Gençtürk in Aulakh (2007) opredelita zaupanje in norme vedenja kot vedenjski razsežnosti na normah temelječega mehanizma managiranja menjav.

Konceptualni model menjav na podlagi odnosov

Literatura s področja trženja navaja številne mehanizme menjav. Vsak od njih predstavlja zapleten koncept sam po sebi in za vsakega obstaja širok tok literature. Med najbolj izpostavljenimi so zaupanje, norme vedenja, formalne podobe in naložbe, specifične za odnose. Uporaba formalnih pogodb kaže na nezaupanje med partnerji za izmenjavo s poudarkom na nadzoru in pravilih (Ghoshal in Moran, 1996). Formalna pogodba vključuje obljube, obveznosti in postopke za reševanje sporov (Poppo in Zenger, 2002). Naložba, specifična za odnos, pomeni, da lahko ena stranka ustvarja spodbudo v odnosu z drugo stranko z namenom, da se odnos ohrani (Anderson in Weitz, 1992; De Wulf et al. 2001; Heide, 1994; Jap in Ganesan, 2000). Za tako naložbo v odnos se ena stran odloči zato, ker bi sicer utrpela precejšnjo izgubo, če bi se odnos prekinil (Zaheer & Venkatraman, 1995). Če v odnos vlaga tudi druga stranka, se konkurenčni odnos lahko spremeni v kooperativni (Anderson in Weitz, 1992).

Zaupanje

Na začetku smo omenili dve teoriji menjalnih odnosov in izpostavili, da v menjavah vselej obstaja nevarnost oportunizma, kot to predpostavlja teorija transakcijskih stroškov. Nasprotno pa teorija menjav na podlagi odnosov (Macneil, 1980) izpostavi zaupanje, ki je temeljna predpostavka družbenega pogleda na odnose (Macneil, 1980; Granovetter, 2005). Enako kot primitivni, preprosti odnosi zahtevajo tudi moderni odnosi solidarnost in zato neko stopnjo zaupanja ali upanja v drugega, seveda z namenom, da bi bili uspešni (Macneil, 1980). Na primer, v poslovnih odnosih želimo poslovati z osebo, ki je vredna zaupanja. Na splošno so to osebe, ki so kompetentne, spoštujejo načela, imajo integriteto in so dobronamerne.

Zaupanje ima osredno vlogo v menjavah (Morgan in Hunt, 1994; Styles et al. 2008; Leonidou et al. 2014) in mnoge študije dokazujejo, da razvoj uspešnih odnosov temelji na visoki stopnji zaupanja (Dwyer et. al., 1987; Morgan & Hunt, 1994). Vendar pa konstrukt zaupanje nima splošno sprejete opredelitve (Zhong et al. 2017). Definicij zaupanja je veliko. Zaupanje je pripravljenost, da se na partnerja v menjavi zanesemo (Moorman et al., 1992). Morgan in Hunt (1994) sta definiciji zaupanja odvzela izraz pripravljenost zanesti se, ker je to samo težnja za neko obliko vedenja. Njuna definicija temelji na definiciji avtorjev Larzelere in Hudson (1980), ki izhajata iz partnerskih in zakonskih odnosov in navajata, da je zaupanje rezultat prepričanja, da je zaupanja vredna stranka zanesljiva in ima visoko integriteto. V ključni literaturi sta sprejeti dve opredelitvi zaupanja (Zhong et al., 2014 v Bodlaj et al., 2018), prva: zaupanje kot psihološko stanje, v katerem je ena stranka pripravljena biti v ranljivem (občutljivem) razmerju do druge stranke, in druga: zaupanje kot odločitev ene stranke, da se zanese na drugo stranko.

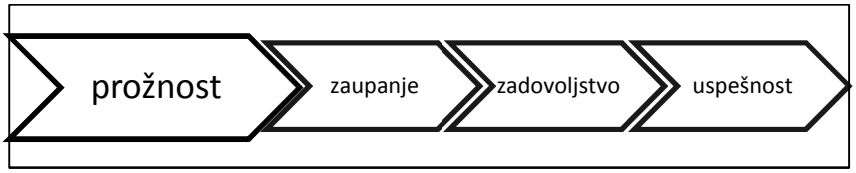
Če pa konstrukt zaupanje raziskujemo skozi različne znanstvene discipline, pa je opredelitev še toliko bolj zapletena. Ekonomske znanosti zaupanje razumejo kot dogovor ali pogodbo, psihologija kot osebno lastnost, sociologija pa kot lastnost v medosebnih odnosih in kot institucionalni pojav. Sociologija in psihologija v osnovi ločita kognitivno zaupanje, ki je zaupanje z glavo (znanje, razumevanje), in čustveno, ki je zaupanje s srcem. Lane (1998) pa v svoji raziskavi loči kalkulativno, procesno in na normah temelječe zaupanje. V kalkulativnem zaupanju so koristi pomembnejše od odnosov oz. odnosi so pomembni le, če prinašajo največjo korist. Gre za racionalni proces odločitev, ki je preračunljivo tehtanje med stroški in koristmi, s ciljem doseči največjo korist. V procesnem delu je zaupanje večplastno, odvisno je od preteklih izkušenj, ki jih je ena stran dobila v interakciji z drugo, od pogodbenega sodelovanja, zakonodaje, socialnih norm in osebnostnih značilnosti, na podlagi katerih lahko sklepamo na predvideno vedenje druge strani (Grönroos, 2000). Zaupanje krepi usmerjenost v prihodnost. Povezano ni le s preteklimi dejavnostmi, ampak tudi s prihodnjimi razmerami (Ganesan, 1994, Zaheer in Venkatraman, 1995).

Kljub obsežnemu gradivu, ki je na razpolago o povezavah, tj. dejavnikih in učinkih koncepta zaupanja, so te povezave polne medsebojnih nasprotij. Medtem ko Katsikeas et al. (2009) in Zhang et al. (2003) potrdijo, da zaupanje povečuje uspešnost, te povezave ne

potrdijo Aulakh et al. (1996), negativno povezavo pa zabeležijo Lyles at al. (1999). Povezava zaupanje uspešnost je v raziskavah slabo pojasnjena (Katsiheas et al. 2009). Aulakh et al. (1996) niso potrdili neposredne povezave, Leonidoue et al. (2014) niso potrdili povezave med zaupanjem in finančno uspešnostjo, Zhang et al. (2003) ter Katsikeas et al. (2009) pa so povezave potrdili. Raziskave so različno opredelile uspešnost, kot finančno in ekonomsko uspešnost (npt. Bello et al. 2003, Zou et al. 1998, Leonidou et al. 2014) in kot uspešnost v odnosih, ki se nanaša na zadovoljstvo s izvozno prodajo (Zou et al. 1998). Raziskava, ki jo bomo predstavili v nadaljevanju potrjuje učinek mehanizma prožnost-zaupanje na zadovoljstvo z izvozno prodajo.

Raziskovalni model in rezultati raziskave

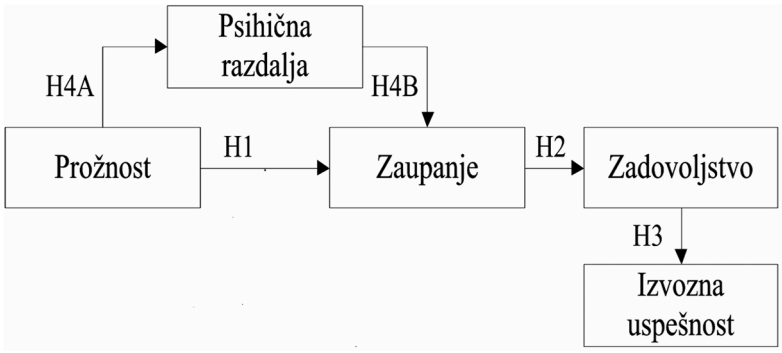
Konceptualni model (slika 1) izpostavi zaupanje, ki temelji na normah vedenja, in ugotavlja njegove učinke na zadovoljstvo in uspešnost poslovanja.



Slika 1. Konceptualni model menjav na podlagi odnosov

Ker pa so bile v raziskavo zajete izvoz aktivnosti, je v model vključena tudi psihična distanca. Psihična distanca se v tej raziskavi razume kot izvoznikovo zaznavanje drugačnosti trga države tako z vidika delovanja kot razumevanja ljudi in poslovnega okolja. Močna kulturna, verska in etnična različnost med osebami podjetij lahko ovirajo socializacijo in pričakovanja, ki so potrebna za razvoj in vzdrževanje usklajenega delovanja (Nevin, 1995). Lin in Germain (1998) menita, da večja kot je distanca, bolj intenziven proces odnosov je potrebno razviti. Visoka stopnja psihične distance med podjetji povzroča težave in povečuje stroške nadzora pri uveljavljanju pogodb (Klein & Roth, 1990).

Raziskava je bila izvedena na vzorcu 175 predstavnikov malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji, ki se ukvarjajo z izvozom, in je bila objavljena v Bodlaj et al. (2017). Izpostavljen je bil medosebni odnos izvoznik-uvoznik. Slika 2 prikazuje konceptualni model z domnevami.



Slika 2. Konceptualni model in hipoteze

Iz rezultatov v tabeli 1 so razvidne hipoteze, ki so bile tudi potrjene v tej raziskavi.

Tabela 1. Rezultati strukturnega modela: testiranje hipotez

	Hipoteza	st. koef. poti	t*-vrednost	rezultat
H1	prožnost - zaupanje	+ 0,466	5,856	potrjena
H2	zaupanje - zadovoljstvo	+ 0,622	6,429	potrjena
H3	zadovoljstvo - izvozna uspešnost	+ 0,741	6,858	potrjena
H4A	prožnost - psihična razdalja	- 0,311	-3,217	potrjena
H4B	psihična razdalja - zaupanje	- 0,270	-4,260	potrjena

Legenda: *Značilen pri p je manjši od 0,001, če je t večji ali enak 1,96

Kritični pogled na model menjav in predlogi za izboljšavo

Rezultati raziskave so potrdili, da je mehanizem prožnost-zaupanje učinkovito orodje za managerje menjav na podlagi odnosov. S tem so nastali pogoji, da omenjen mehanizem prožnost-zaupanje nadgradimo in ga izboljšamo. Za to smo se odločili iz večih razlogov. Prvič, raziskava je zajela samo eno od norm vedenja, in sicer prožnost. Smiselno je preveriti tudi druge norme vedenja, kot so solidarnost, vzajemnost, načrtovanje itd. (Bodlaj et al., 2017). Drugič, kot bomo predstavili v naslednjem poglavju, se norme vedenja med sabo dopolnjujejo in združujejo v relacijske norme oz. norme višjega reda, ki bi jih bilo treba prav tako preveriti na modelu. Noordewier et al. (1990) navajajo, da osnovni sindrom ali konstrukt višjega reda obstaja, ker se posamezni elementi nagibajo k medsebojni podpori. Empirični rezultati različnih raziskav kažejo, da prožnost, izmenjava informacij in solidarnost sestavljajo en sam dejavnik zaradi visokih faktorskih obremenitev drugega reda (Heide in John, 1992). Nenazadnje, nadgradnja modela menjav se zdi smiselna tudi zato, ker strokovnjaki svetujejo podjetjem, naj strategije kakovostnih odnosov zamenjajo s strategijami norm vedenja. Podjetja, ki bodo v svoje strategije vnašala norme vedenja namesto kakovostnih odnosov, bodo uspešnejša. Pregled literature kaže, da so norme vedenja predmet raziskav tudi na drugih področjih. Na primer z normami vedenja se preverja odnos med potrošniki in blagovnimi znamkami potrošniških dobrin. (Johar, 2005; Valta, 2013). Pomanjkanje skupne opredelitve in klasifikacije tipov norm vedenja sta razložena v nadaljevanju.

Norme vedenja

Kelman (1958) je med prvimi omenjal, da samo s tržnim mehanizmom ali samo s hierarhično strukturo mnogih problemov ni mogoče rešiti in, da se med sodelujočimi partnerji oblikujejo norme vedenja, ki se sčasoma ponotranjijo. Johnson (1999) pravi, da je norma vzorec vedenja v naši zavesti in določa meje, kako se naj vedemo. Ta vzorec vedenja pa ni le prisoten v zavesti, pač pa je prisotna tudi zavest, da je vredno prilagoditi dejansko vedenje. Opp (2001) pravi, da sta potrebni dve razsežnosti za obstoj norm: pričakovanje in sankcioniranje. Pričakovanje opredeli v smislu, kako naj bi se oseba v določenih okoliščinah vedla, vendar pri tem ne misli za zahtevo, da bi se tako morala vesti. Pri sankcioniranju pa navaja, da norma obstaja, če obstaja verjetnost, da je neskladnost sankcionirana formalno ali neformalno.

Kot navaja Boštjančičeva (2017), pomeni ujemanje v odnosih večjo kompatibilnost obeh strani v odnosu, neujemanje pa vodijo v slabše razumevanje drug drugega ter težave pri določanju in doseganju skupnih ciljev (npr. pojav nesoglasij, konfliktov, dolgoročno lahko tudi antiproduktivnega vedenja). Hirschman (1970) loči naslednje načine reševanja problemov v odnosih: reakcijo z glasom (npr. proaktivno komuniciranje nezadovoljstva, ki omogoča razpravo za reševanje problemov), prekinitev odnosa (npr. prenehajo kupovati izdelke oz. storitve) in zanemarjanje odnosa (npr. pasivno omogočanje odnosa, vanj ne vlagajo več truda, pustijo, da odnos razpade). Norme lahko v vseh teh treh primerih delujejo kot ojačevalnik in kot blažilnik s spodbujanjem konstruktivnih idej, preprečevanjem destruktivnih reakcij in posledično vplivajo na vedenje. Norme vedenja so pričakovanja in so skupne vrednote partnerjev o tem, kakšna vedenja, kakšni cilji in načini so pomembni ali nepomembni, pravi ali nepravi, primerni ali neprimerni, in obe strani hkrati tudi pričakujeta od nasprotnega partnerja skladno vedenje (Heide & John, 1992; Morgan & Hunt, 1994). Iz tega sklepamo, da so norme tiha pričakovanja in skriti motivator, ki usmerja v skupne vrednote.

Macneil (1980; 1983) je razvil tipologijo norm vedenja, razlikuje 10 tipičnih vrst. Dwyer et al., (1987) so nadaljevali s proučevanjem, oblikovali so 12 pogodbenih razsežnosti. Ivens (2006) je deset norm, ki jih je predlagal Macneil (1980) operacionaliziral kot pričakovana vedenja. S tem so norme postale primerne za nadaljne raziskave. Najpogosteje so v raziskavah navedene naslednje norme vedenja (Ivens, 2006): dolgoročna naravnanost; integriteta oz. pravičnost; načrtovanje; recipročnost oz. vzajemnost; solidarnost; prožnost; izmenjava informacij; reševanje konfliktov; samokontrola; nadzorovano vedenje.

Medtem ko je teorija transakcijskih stroškov deležna kritike, ker izpostavlja posameznika in njegovo maksimalno korist in ne upošteva socialnih struktur, znotraj katerih se dogajajo menjave, je teorija menjav na podlagi odnosov pomanjkljiva, ker nima teoretično izdelanega vzročno-posledičnega procesa delovanja norm vedenja. Macneil (1980) ni izdelal celovitega sistema norm, ki bi univerzalno zaobjele vse oblike vedenjskih norm in bi bile nedvoumno opredeljene. To pomanjkljivost posredno priznava tudi sam, ko norme vedenja primerja s koščki razbitega ogledala, kjer vsak delček odseva značilnosti celotnega ogledala. Tudi Ivens in Blois (2004) ugotavljata, da norme niso niti oblikovane v sistematizacijo konstruktov relevantnih kategorij niti operacionalizirane v obliki formalnih merskih instrumentov. Odprta so tudi vprašanja, kako bi norme morale biti opredeljene v tržnih raziskavah (Ivens in Blois, 2004, Ivens 2009). Zaradi tega nastaja potreba po nadaljnjem proučevanju posamičnih norm. V tej študiji predlagamo povezavo posamičnih norm s konstruktom zaupanje neposredno in posredno prek psihične razdalje.

Kot navanja Ivens (2006) imajo norme problem medsebojnega prikrivanja. Pri analizi dimenzij je odkril tudi dve osnovni skupini norm: za ustvarjanje vrednosti in za uveljavljanje vrednosti. S tem so se dodatno razširile raziskave o združevanju norm v relacijske oz. norme višjega reda, ki jih predlagamo kot dopolnitev tudi v tem konkretnem modelu.

Noordewier et al. (1990) navajajo, da osnovni sindrom ali konstrukt višjega reda obstaja, ker se posamezni elementi nagibajo k medsebojni podpori. Tudi Valta (2013), ki proučuje blagovne znamke, predlaga proučevanje norm solidarnost, vzajemnost, prilagodljivost in informacije kot relacijske norme, ker literatura dokazuje omejeno diskriminacijsko veljavnost med vsemi relacijskimi normami (npr. Heide in John, 1992, Ivens, 2006). Predhodno delo kaže, da imajo tri relacije poseben pomen v relacijskih izmenjavah: solidarnost, vzajemnost in prožnost (npr. Heide in John, 1992, Kaufmann in Stern, 1988), zato jih bomo posebej tudi predstavili kot predhodnice norm višjega reda.

Prožnost se nanaša na pričakovanja partnerja za izmenjavo glede pripravljenosti drugega udeleženca, da obstoječi implicitni ali eksplicitni dogovor prilagodi novim okoljskim pogojem (Noordewier et al., 1990). Okoljski pogoji niso statični. Norma prožnosti upošteva zamisel, da se lahko okoljski pogoji sčasoma spremenijo, in da lahko postanejo potrebne prilagoditve začetnih sporazumov. Zlasti trg potrošniških proizvodov je zelo nestanoviten in negotov (Valta, 2013). Znanstveniki trdijo, da obstaja pripravljenost za prilagoditev začetnih pričakovanj novim okolijskim pogojem (Heide in John, 1992, Kaufmann in Dant, 1992, Noordewier et al., 1990). Verjetnost, da bo vsaj ena stranka zahtevala prilagoditve na nove okoliščine, se povečuje z dolžino časovnega horizonta v razmerju (Ganesan, 1994). Prilagoditve je zato treba predvideti in dovoliti v okviru obstoječe izmenjave relacij (Kaufmann & Stern, 1988), ki je v središču norme fleksibilnosti. V skladu s teorijo relacijske izmenjave se vpliv fleksibilnosti povečuje s časovnim horizontom razmerij (Macneil, 1980).

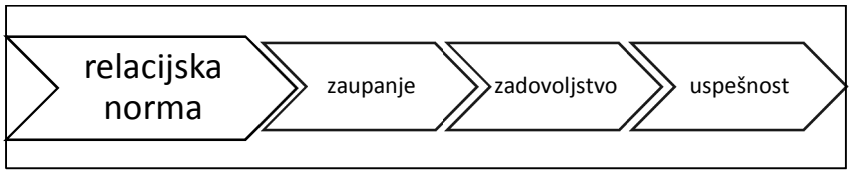
Vzajemnost je norma distributivne pravičnosti in predstavlja enega ključnih mehanizmov v relacijskih izmenjavah (Anderson, 1994). Razvije se tam, kjer je komunikacija bolj odprta, kjer vlada zaupanje, poštenost in vrednote, na primer v družini, med sodelavci, v športnih skupinah. Veliko se uporablja v trženju, na primer: prijazni natakarji dobijo večjo napitnino, prodajna tehnika brezplačnih vzorcev ima večji uspeh (Valta, 2013). Gre za tiho pričakovaje v smislu jaz ti nekaj dam, ti pa mi vrneš nekaj v zameno. Koristi so lahko denarne, psihološke itd. Ustvarja prepričanje, da uresničevanje lastnega uspeha izhaja iz skupnega uspeha obeh partnerjev (Macneil, 1980). Ne zahteva enakopravnosti na vsaki posamezni izmenjavi, koristi za oba partnerja naj bi sledile enakomerni porazdelitvi na dolgi rok (Kaufmann in Dant, 1992, Kaufmann in Stern, 1988). Tak odnos preprečuje strankam, da bi maksimizirale svoje individualne koristi v razmerju na račun partnerja za zamenjavo. Pojavi se le, če oba partnerja v izmenjavi pričakujeta izboljšanje (Blois in Ivens, 2007).

Solidarnost spodbuja dvostranski pristop k reševanju problemov in temelji na zavezanosti odnosov in pripravljenosti za iskanje ravnovesja med stroški in koristmi v dolgoročni perspektivi (Macneil, 1980). Kot taka je solidarnost posebej pomembna v razmerah, v katerih se partner za izmenjavo sooča s težavo. Poudarek norme solidarnost je na ohranjanju razmerja, v katerem potekajo izmenjave (Kaufmann & Stern, 1988). Ko je

eden od partnerjev v težavah, ima solidarnost odločilno vlogo pri ohranjanju odnosa (Dant in Schul, 1992, Kaufmann in Stern, 1988). Na primer, na področju prodaje se solidarnost lahko izrazi s posebnimi možnostmi plačila ali s svetovanjm, če ima stranka težave itd.

Čeprav so vzajemnost, prožnost in solidarnost ločeni konstrukti, jih empirične študije konceptualizirajo kot dimenzije konstruktov višjega reda (Heide in John, 1992; Stephen in Coote, 2007; Paussen et al. 2017). Noordewier et al., (1990) in Paussenetal et al. (2017) trdijo, da se tudi konkurenčni odnosi nagibajo k medsebojni podpori in tvorijo sindrom funkcionalno povezanih elementov. Na tej utemeljitvi opredelimo relacijsko normo kot koncepta višjega reda, ki je sestavljen iz vzajemnosti, prožnosti in solidarnosti in predlagamo hipotezi:

Relacijska norma (vzajemnost, prožnost, solidarnost) ima pozitivni vpliv na zaupanje.Relacijska norma (vzajemnost, prožnost, solidarnost) ima negativni vpliv na psihično razdaljo. Na sliki 3 je prikaza nov predlog konceptualnega modela.



Slika 3. Nov konceptualni model

Zaključek

Pregled raziskovalne literature je pokazal, da je na področju menjalnih odnosov veliko nejasnosti, kar napeljuje k nadaljnjim proučevanjem. Ta študija gradi na obstoječem znanju, nadgradi konceptualni model menjav na podlagi odnosov in predlaga novi raziskovalni hipotezi, ki bi lahko dodatno prispevali k pojasnjevanju dilem o vlogi norm vedenja.

Managerjem daje ta študija nov vpogled v odnos kupec-prodajalec, ki temelji na normah vedenja. Skrbno načrtovane kombinacije norme vedenja med prodajalci in kupci ustvarjajo kakovostne odnose. Študija je zato lahko vodilo pri njihovih prizadevanjih, da bi bolje spoznali svoje partnerje. Razumevanje dejavnikov in mehanizmov delovanja pozitivno prispeva k razumevanju posameznikov, skupnosti, okolice in družbe kot celote.

Študija ima omejitve. Proučevanje odnosa prodajalec-kupec in izvoznik-uvoznik je v tej študiji posplošen saj temeljita predlagani hipotezi ne analizi raziskave, ki proučuje odnos izvozni-uvoznik in vključi v model menjave tudi psihično razdaljo. Kakovost raziskave bi se verjetno povečala, če bi istočasno merili zaznave dvojic (prodajale-kupec) saj je menjava recipročen proces. Študija tudi ni upoštevala razsežnosti časa nastanka odnosa, ki pa je pri raziskovanju odnosov pomemben dejavnik in ga bi bilo smiselno vključiti v prihodnje raziskave.

Literatura

1. Anderson, E. W. (1994). Cross-category variation in customer satisfaction and retention. Marketing Letters, 5(1), 19-30.

2. Anderson, E., & Weitz, B. (1992). The use of pledges to build and sustain commitment in distribution channels. Journal of Marketing Research, 29, 18−34.

3. Athanasopoulou, P. (2009). Relationship quality: a critical literature review and research agenda. European Journal of Marketing, 43(5/69, 583−610

4. Bagozzi, R. P. (1975). Marketing as Exchange. Journal of Marketing, 39, 32−39.

5. Blois, K. J. & Ivens (2007): Method issues in the measurement of relationa norms. Journal of Business Research 60(5), 556-565.

6. Bodlaj, Povše, Vida (2013): Cross-Border Relational Exchange in SMEs: The Impact of Flexibility- Based Trust on Export Performance. JEEMS, 22 (2) 199-220.

7. Boštjančič (2017): Zakaj potrebujemo zaupanje v poslovnih odnosih, spletna revija HRM, 11/2017, strokovna revija za področje razvoja organizacij in vodenja ljudi pri delu.

8. Bradach, J., & Eccles, R. (1989). Rice, authority, and trust: From ideal types to plural forms. Annual Rev. Sociol, 15, 97–118.

9. Brown, J. R., Dev, C. S., & Lee, D. (2000). Managing Marketing Channel Opportunism: The Efficacy of Alternative Governance Mechanisms. Journal of Marketing, 64, 51−65.

10. Burkert, Ivens & Shan (2012): Governane mechanisms in domestic and international buyer-supplier relationships: An empirical study. Industrial Marketing Management, 41, 3, 2012.

11. Cannon, J. P., Achrol, R. S., & Gundlach, G. T. (2000). Contract, norms and plural form governance. Journal of the Academy of Marketing Science, 28(2), 180−194.

12. Clemens & Douglas (2006): Relationships among coerion, superior firm resources and voluntary green initiatives. Journal of Business Research, 59, 4, 483-491

13. Dant, R. P., & Schul, P. L. (1992). Conflict Resolution Processes in Contractual Channels of Distribution. Journal of Marketing, 56(1), 38−54.

14. De Wulf, K. D., Odekerken-Schroder, G., & Iacobucci, D. (2001). Investments in Consumer Relationships: A Cross-Country and Cross-Industry Exploration. Journal of Marketing, 65(4), 33−50.

15. Dwyer, F. R., Schurr, P. H., & Oh, S. (1987). Developing buyer-seller relationships. Journal of Marketing, 51, 11−27.

16. Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage. Academy of Management Review, 23, 660−679.

17. Easterby-Smith, M., Thorpe, R., & Lowe, A. (2005). Raziskovanje v managementu (2. izdaja). Koper: Fakulteta za management.

18. Ganesan, S. (1994). Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships. The Journal of Marketing, 58(2), 1−19.

19. Gençtürk, E., & Aulakh, P. (2007). Norms and Control-Based Governance of Manufacturer-Foreign Distributor Relational Exchanges. Journal of International Marketing, 15, 92−126.

20. Ghoshal, S., & Moran, P. (1996). Bad for Practice: A critique of the Transaction Cost Theory. The Academy of Management Review, 21(1), 13−47.

21. Granovetter, M. (2005). The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 33−50.

22. Grönroos, C. (2000). Service management and marketing: A customer relationship management approach. New York: Wiley in Sons.

23. Gundlach, G. T., Achrol, R., & Mentzer, J (1995). The Structure of Commitment in Exchange. The Journal of Marketing, 59(1), 78−92.

24. Heide, J. B. (1994). Interorganizational Governance in Marketing Channels. Journal of Marketing, 58(1), 71−85.

25. Heide, J. B. (2003). Plural Governance in Industrial Purching. Journal of Marketing, 67, 18−29.

26. Heide, J. B., & John, G. (1990). Alliances in Industrial Purchasing: The Determinants of Joint Action in Buyer-Supplier Relationships. Journal of Marketing Research, 27, 24−36.

27. Heide, J. B., & John, G. (1992). Do Norms Matter in Marketing Relationships? Journal of Marketing, 56, 32−44.

28. Heide, J. B., & Stump, R. L. (1995). Performance Implications of Buyer-Supplier Relationships in Industrial Markets. Journal of Business Research, 32, 57−66.

29. Heide, J. B., & Wathne, K. H. (2006). Friends, Businesspeople and Relationship Roles. Journal of Marketing, 70, 90−103.

30. Hirschman, A. O. (1970). Exit, voice, and loyalty: Responses to decline in firms, organizations, and states (Vol. 25). Harvard University Press.

31. Ivens, B. S. (2006). Norm-based relational behaviors: is there an underlying dimensional structure? Journal of Business & Industrial Marketing, 21(2), 94−105.

32. Ivens, B. S. (2009). Revisiting the norm concept in relational governance. Industrial Marketing Management 38,577–583.

33. Ivens, B. S., & Blois, K. J. (2004) Relational Exchange Norms in Marketing: A Critical Review of Macneil's Contribution. Marketing Theory, 4(3), 239−263.

34. Jap, S. D., & Anderson, E. (2003) Safeguarding Interorganizational Performance and Continuity under Ex Post Opportunism. Management Science, 49(12), 1684−1701.

35. Jap, S. J., & Ganesan, S. (2000). Control Mechanism and the Relationship Life Cycle. Journal of marketing research, 37, 227−245.

36. Johar (2005): Two Reads to Updating Brand Personality Impressions. Journal of Marketing Research, 458-469.

37. Johnson, J. L. (1999). Strategic Integration in Industrial Distribution Channels: Managing the Interfirm Relationship as a Strategic Asset. Journal of the Academy of Marketing Science, 27, 4−18.

38. Katsikeas, C. S., Skarmeas, D., & Bello, D. C. (2009). Developing successful trust-based international exchange relationships. Journal of International Business Studies, 40(1), 132−155.

39. Kaufmann, P. J., & Dant, R. (1992). The Dimensions of Commercial Exchange. Marketing Letters. A Journal of Research in Marketing, 3(2), 171−185.

40. Kaufmann, P. J., & Stern, L. W. (1988). Relational Exchange Norms, Perceptions of Unfairness, and Retained Hostility in Commercial Litigation. Journal of Conflict Resolution, 32(3), 534−552.

41. Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification, and internalization: three processes of attitude change. Journal of Conflict Resolution, 2(1), 51−60.

42. Klein, S., & Roth, V. J. (1990). Determinants of Export Channel Structure: The Effects of Experience and Psychic Distance Reconsidered. International Marketing Review, 7(5), 27−38.

43. Lane, C. (1998). Introduction: Theories and issues in the study of trust. V C. Lane in R. Bachmann (ur.), Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications (str. 1–30). Oxford: Oxford University Press

44. Larzelere, R. T., & Hudson, T. L. (1980). The dyadic trust scale: Toward understanding interpersonal trust in close relationships. Journal of Marriage and the Family, 595−604.

45. Leonidas, Samiee, Aykol, Talias (2014): Antecedents and Outcomes of Exporter-Importer Relationship Quality: Synthesis, Meta:Analysis, and Directions for Further Research. Journal of International Marketing, 22, 2, 21-46.

46. Lin, X., & Germain, R. (1998). Sustaining satisfactory joint venture relationships: The role of conflict resolution strategy. Journal of International Business studies, 29(1), 179−196.

47. Lyles, M. A., Sulaiman, M., Barden, J. Q., & Kechik, A. (1999). Factors affecting joint venture performance: A study of Malaysian joint ventures. Journal of Asian Business, 15(2), 1−20.

48. Macneil, I. R. (1974). The Many Futures of Contract. Southern California Law Review, 47, 691−816.

49. Macneil, I. R. (1980). The New Social Contract. New Haven: Yale University Press.

50. Macneil, I. R. (1983). Values in Contract: internal and external. Northwestern University Law Review, 78(2), 340−418.

51. Moorman, C. Zaltman, G., & Deshpande, R. (1992). Relationships between providers and users of market research: The dynamics of trust within and between organizations. Journal of Marketing Research, 29(3), 314−328.

52. Morgan, R., & Hunt, S. (1994). The commitment trust theory of relationship marketing. Journal of Marketing, 58, 20−38.

53. Muthusamy &White (2014): Learning and Knowledge Transfer in Strategic Alliances: A Social Exchange View, Organisation Studies, 26, 3, 415-441.

54. Noordewier, T., John, G., & Nevin, J. R. (1990). Performance outcomes of purchasing arrangement in industrial buyer-vendor relationships. Journal of Marketing, 54(4), 80−93.

55. Opp (2001): How do Norms Emerge. Mind & Society. 2. 101-128.

56. Paulssen, Leischnig, Ivens, Birk (2017): Relational Norms in Customer Company Relationships: Net and Configurational Effects. Journal of Business Research, 69,5866-5874.

57. Poppo, L., & Zenger, T. (2002). Do formal contracts and relational governance functions substitutes or complements? Strategic Management Journal, 23(8), 707−725.

58. Rindfleisch, A., Kersi, D. A., Bercovitz, Brown, Cannon, J., Carson, S., Helper, S., Ghosh, M. Robertson, C. D., & Wathne, H. K. (2010). Transaction Costs, Opportunism, and Governance: Contextual Considerations and Future Research Opportunities. Marketing Letters, 21, 211−222.

59. Stephen, A. T., & Coote, L. V. (2007). Interfirm behavior and goal alignment in relational exchanges. Journal of Business Research, 60(4), 285-295.

60. Styles, C., Patterson, P. G., & Ahmed, F. (2008). A relational model of export performance. Journal of International Business Studies, 1−21.

61. Ulaga, W., & Eggert, A. (2006). Relationship value and relationship quality: Broadening the nomological network of business-to-business relationship. European Journal of Marketing, 4083/4), 311−327.

62. Valta (2013): Do relational norms matter in consumer.brand relationships, Journal of Business Research 66(1).

63. Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press.

64. Wuyts, S., & Geyskens, I. (2005). What drives the perceived value of Web sites? Journal of Marketing, 70, 136−150.

65. Zaheer, A., & Venkatraman, N. (1995). Relational governance as an interorganizational strategy: An empirical test of the role of trust in economic exchange. Strategic Management Journal, 16, 373−392.

66. Zhang, C., Cavusgil, S. T., & Roath, A. S. (2003). Manufacturer governance of foreign distributor relationships: Do relational norms enhance competitiveness in the export market? Journal of International Business Studies, 34(6), 550−566.

67. Zhong, Su, Peng, Yang (2017): Trust in Interorganizational Relationships: A Meta-Analytic Integration. Journal of management 43, 4, 1050-1075

THE CURRENT STATE OF E-INVOICING IN SLOVENIA

Rok Bojanc
Ljubljana School of Business, Assistant Professor
Ljubljana, Slovenia

STANJE POSLOVANJA Z E-RAČUNI V SLOVENIJI

Rok Bojanc
Visoka Šola Za Poslovne Vede
Ljubljana, Slovenija

Uvod

Izmenjava elektronskih računov oziroma eRačunov je v Evropi uveljavljena že več desetletij, predvsem pri poslovanju v okviru dobavnih verig. Prve so eRačun začele uvajati velike trgovske verige, ki so kmalu spoznale, katere prednosti prinaša uporaba eRačunov za poslovanje med dobavitelji in kupci. V digitalni agendi za Evropo, ki je eden temeljnih elementov strategije Evropa 2020, sta e-uprava in enotni digitalni trg navedena kot ključna vidika modernega in konkurenčnega gospodarstva EU. Leta 2010 je Evropska komisija objavila sporočilo »Izkoriščanje prednosti elektronskega izdajanja računov v Evropi«, v katerem je države članice pozvala, da naj uvedejo eRačune in odpravijo težave, ki izhajajo iz pomanjkanja interoperabilnosti obstoječih sistemov izdajanja eRačunov. V njem je izrazila željo, da postanejo eRačuni do leta 2020 prevladujoča metoda izdajanja računov v Evropi. Direktiva 2014/55/EU opredeljuje elektronski račun kot račun, ki je izdan, poslan in prejet v strukturirani elektronski obliki, ki omogoča samodejno in elektronsko obdelavo [5].

Kvantitativne ocenjene prednosti evropske iniciative za elektronsko fakturiranje pri uporabi eRačunov so: ekonomske – potencialni prihranki 240 milijard evrov letno, ob upoštevanju, da se na področju EU izda in izmenja 30 milijard računov letno; okoljske – z zmanjšanjem porabe papirja in stroškov energije za transport lahko EU zmanjša za eno tono CO2 emisij letno. Po ugotovitvah Evropske komisije je ključna prednost uporabe eRačunov popolna avtomatizacija procesov in v celoti integrirana obdelava [5]. Za učinkovito izvajanje procesov je namreč zelo pomembno, da je celoten proces od izdaje, pošiljanja, distribucije, prejema, obdelave in hrambe, v celoti v elektronski obliki. To v praksi pomeni zmanjšanje potrebnega ročnega dela, preprečevanja napak in hitrejše izvajanje postopkov. Dodatne prednosti in pozitivni učinki so tudi dostopnost, saj lahko do eRačunov dostopamo praktično kjer koli in kadarkoli, večja transparentnost in možnost poročanja v realnem času, pozitivni vpliv na ugled podjetja ter posledično lažje zaposlovanje, sledenje in beleženje dogodkov, boljša podpora odločanju, povečanje geografske neodvisnosti.

V poročilu Billentis [9] je ocenjen potencialni prihranek pri izdanem eRačunu 59 % glede na papirni račun, medtem ko je prihranek pri prejetem eRačunu kar 64 % (oziroma 6,60 EUR pri pošiljatelju in 11,20 EUR pri prejemniku za posamezen eRačun). Ocene sicer upoštevajo zgolj finančne koristi eRačuna, upoštevanje nefinančne koristi pa pomeni še bolj znaten prihranek, ki pa se s številom prejetih in izdanih eRačunov še multiplicira.

V državah članicah EU se je na pobudo gospodarskih družb in iniciativ Evropske komisije v zadnjih 10 letih začelo pospešeno uvajanje eRačunov za poslovanje med podjetji ter pri poslovanju z organizacijami v javnem sektorju, vendar je vsaka država in pogosto tudi posamezna panoga uvajala svoje standarde za eRačun in zato se v Evropi uporablja več kot 350 različnih formatov eRačunov z nacionalnimi in panožnimi specifikami. V nekaterih državah se še vedno uporabljajo skenirani računi v PDF obliki, ki pa ne omogočajo avtomatizacije poslovanja in s tem tudi ne prinašajo koristi, ki jih omogoča uporaba strukturiranih eRačunov. Zato je Evropska komisija dala nalogo Evropskemu odboru za standardizacijo (CEN), da naj razvije evropski standard za e-izdajanje računov za uskladitev prakse po vsej Evropi in odziva na direktivo EU 2014/55EU o elektronskem izdajanju računov pri javnih naročilih.

Enoten evropski standard za E-Račun

Za odpravo tržnih in trgovinskih ovir, ki so nastale kot posledica različnih nacionalnih pravil in tehničnih standardov je sprejeta evropska direktiva 2014/55/EU o izdajanju elektronskih računov pri javnem naročanju [5]. Poleg zmanjševanja papirnega poslovanja, pospeševanja, racionalizacije, avtomatizacije in poenostavitve elektronskega poslovanja, je glavni cilj direktive uvedba evropskega standarda za eRačune, ki zagotavlja interoperabilnost med različnimi državami članicami.

Oktobra 2017 je Evropska komisija kot evropski standard za eRačune potrdila CEN EN 16931 [7]. Osnovna načela standarda so, da morajo biti priprava in pošiljanje ter prejem in procesiranje eRačunov preprostejši in učinkovitejši v primerjavi s papirnimi računi. Standard EN 16931 je semantični standard, kar pomeni, da vsebuje nabor podatkov, ki so prisotni na računu. Kompatibilnost računa s semantičnim standardom pomeni, da poslovni partnerji razumejo vsebino (semantiko) računa brez obojestranskih dogovorov. Podatki računa so v strukturirani obliki, kar omogoča samodejno obdelavo računa. Programska oprema za obdelavo računov lahko tako prikaže vse elemente računa in samodejno procesira vse strukturirane podatke. Uvedba enotnega evropskega standarda omogoča, da se bodo eRačuni nemoteno izmenjevali znotraj EU, kar bo prispevalo k širši uporabi eRačunov in vplivalo na utrjevanje delovanja Enotnega digitalnega trga EU. Kot eno izmed ključnih prednosti uporabe enotnega evropskega standarda za eRačune Evropska komisija poudarja možnost avtomatizacije postopkov od naročila do plačila.

Direktiva 2014/55/EU se jasno distancira od uporabe slikovnih in drugih nestrukturiranih oblik računa, spodbuja popolno avtomatizacijo priprave, pošiljanja, prenosa, prejemanja in obdelave računa. Velik pomen daje interoperabilnosti, katere cilj je omogočiti, da se informacije navajajo in obdelujejo dosledno v vseh poslovnih sistemih, ne glede na njihovo tehnologijo, uporabo ali platformo. Popolna interoperabilnost zajema interoperabilnost na treh različnih ravneh: z vidika vsebine računa (semantika), oblike ali uporabljenega jezika (sintaksa) in načina pošiljanja.

Semantična interoperabilnost pomeni, da eRačun vsebuje določeno količino potrebnih informacij in da se ohrani točen pomen izmenjanih informacij, ki se nedvoumno

razumejo, ne glede na to, kako so fizično navedene ali poslane. To je zagotovljeno z evropskim standardom EN 16931. Sintaktična interoperabilnost pomeni, da so podatkovni elementi eRačuna navedeni v obliki, ki omogoča neposredno izmenjavo med pošiljateljem in prejemnikom ter avtomatsko obdelavo. Ker se v državah članicah uporablja veliko sintaks, se sintaktična interoperabilnost vedno pogosteje zagotavlja s preslikovanjem med različnimi sintaksami. Poleg tega je Evropska komisija določila seznam omejenega števila sintaks, ki so skladne z evropskim standardom za izdajanje eRačunov. Trenutno sta na seznamu sintaksi OASIS UBL 2.1 in UN/CEFACT Cross Industry Invoice D16B [3]. Seznam podprtih sintaks pa se lahko v prihodnje tudi dopolni ali spremeni.

Direktiva določa, da morajo zavezanci za javna naročila sprejeti račun, če je ta izdan v elektronski obliki v evropskem standardu. Skladno z direktivo je prejemanje eRačunov, poslanih v evropskem standardu, zahtevano tudi za javna podjetja, ki niso proračunski uporabniki. Predvsem gre za lokalna komunalna in elektro podjetja, podjetja za plin in toploto, podjetja za javni prevoz. V Sloveniji so zavezanci za javno naročanje vsi proračunski uporabniki (2.800 trenutno aktivnih) in javna podjetja, ki opravljajo eno ali več dejavnosti na infrastrukturnem področju (269 trenutno aktivnih). Seznam vseh zavezancev za javno naročanje je objavljen na spletni strani Ministrstva za javno upravo. Po direktivi pa obstajajo tudi določene izjeme, za katere se direktiva ne uporablja, kot so pogodbe za storitve, ki so zaupne narave, idr.

E-računi v Sloveniji

Začetki poslovanja z eRačuni v Sloveniji segajo v leto 2001, ko je Gospodarska zbornica Slovenije na pobudo podjetij začela izvajati projekt e-SLOG "Elektronsko poslovanje slovenskega gospodarstva". V projekt so se vključili strokovnjaki iz več kot 90 podjetij s ciljem priprave in uveljavitve standardov za elektronsko poslovanje podjetij, ki vključujejo naročilnico, dobavnico in račun v XML obliki. V okviru projekta e-SLOG je bil objavljen standard e-SLOG 1.3, ki se je po letu 2003 začel uporabljati za poslovanje med podjetji. Prva so začela uporabljati eRačune podjetja, ki množično izstavljajo račune: komunikacijski operaterji, energetska podjetja in trgovske verige. Po letu 2005 pa so se v Sloveniji začeli množično uporabljati eRačuni v standardu e-SLOG 1.5 tudi v drugih podjetjih. Na osnovi izkušenj iz prakse uporabe eRačunov se je standard za eRačun dopolnjeval. V letu 2016 so bili v e-SLOG 1.6.1 dodani parametri za davčno potrjevanje računov.

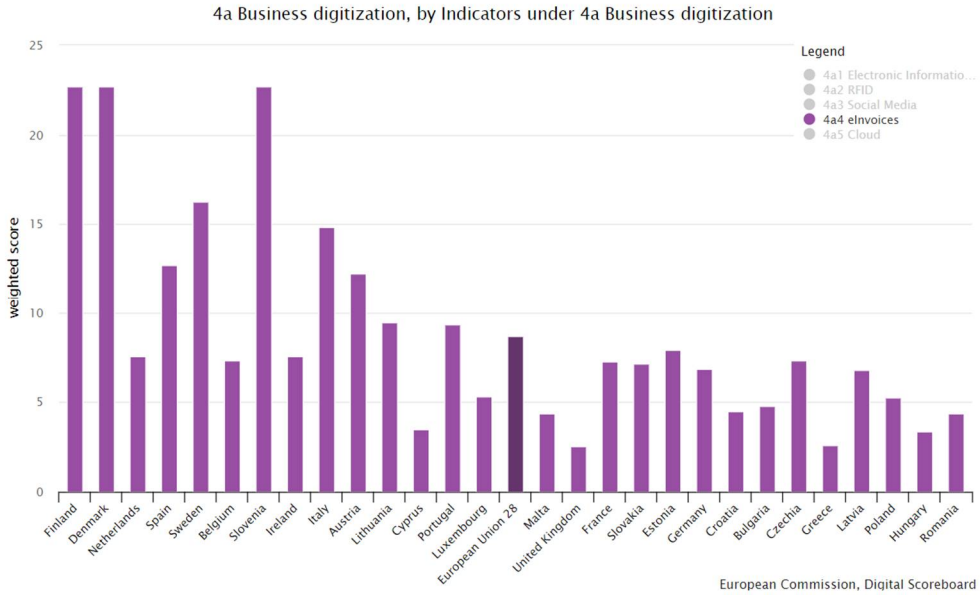
Zadnja različica e-SLOG 2.0 pa je usklajena z evropskim semantičnim standardom EN 16931 [12]. Pri pripravi standarda e-SLOG 2.0 je bila kot osnova uporabljena sintaksa UN/EDIFACT INVOIC, ki je v Sloveniji in Evropi zelo razširjena predvsem med gospodarskimi subjekti. Interoperabilnost med standardom e-SLOG 2.0 in obveznimi sintaksami s seznama Evropske komisije (Oasis UBL 2.1 in UN/CEFACT Cross Industry Invoice D16B) je zagotovljena preko javno objavljenih mapirnih tabel.

Leta 2012 sta Gospodarska zbornica Slovenije ter Uprava Republike Slovenije za javna plačila ustanovili Slovenski nacionalni forum za eRačun z namenom, da bi prevzeli

aktivno vodstvo in koordinacijsko vlogo pri popularizaciji in uvajanju pozitivnih učinkov elektronskih računov [13]. Sodelovanje vseh deležnikov pri Nacionalnem forumu za eRačun v preteklih letih in koordinirani pristop regulatorjev je privedel do prvega primera razširjene uporabe eRačunov, saj od 1. januarja 2015 vsi proračunski uporabniki sprejemajo le eRačune. Obvezno pošiljanje eRačunov proračunskim uporabnikom opredeljuje Zakon o opravljanju plačilnih storitev za proračunske uporabnike (ZOPSPU-A) [14]. Zakon predpisuje uporabo standarda e-SLOG, pri čemer lahko pošiljatelj priloži še vizualizacijo računa v PDF obliki in druge poljubne priloge. Taka uporaba kombinirane oblike pa se je razširila tudi na elektronsko poslovanje med podjetji, oziroma B2B (ang. business to business). Za razliko od Slovenije, ki za eRačune uporablja strukturirano obliko računa, pa se do sedaj marsikje po Evropi še vedno uporablja PDF ali druga nestrukturirana oblika, ki pa ne omogoča avtomatizirane obdelave računa.

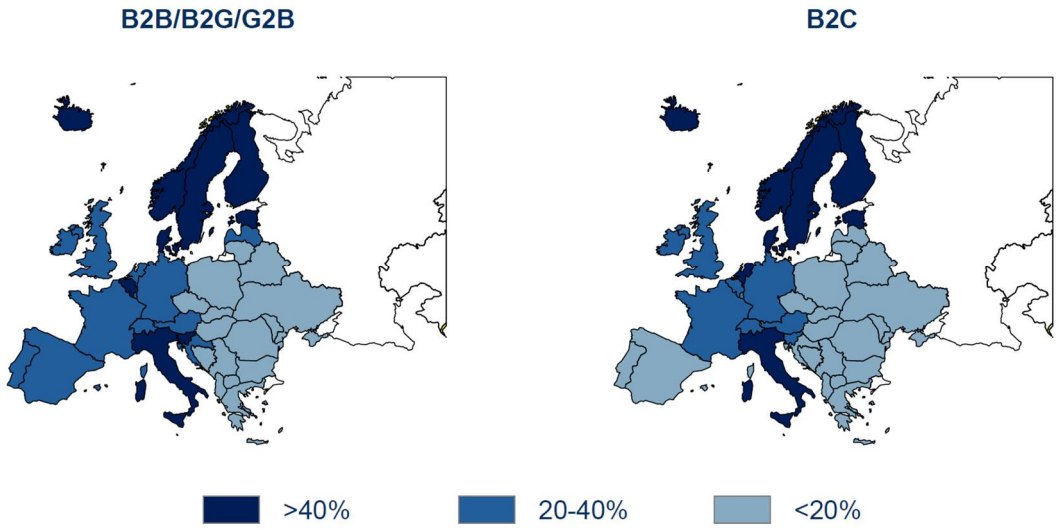
Delež eRačunov, ki jih proračunski uporabniki prejemajo od poslovnih subjektov in fizičnih oseb prek ponudnikov e-poti, po podatkih Uprave Republike Slovenije za javna plačila stalno narašča. To pa se odraža tudi v različnih evropskih raziskavah.

Slovenija je v zadnjih štirih letih naredila velik korak naprej in je glede uporabe eRačunov med najnaprednejšimi državami v Evropi. Po indeksu DESI 2018 (indeks digitalnega gospodarstva in družbe, angl. The Digital Economy and Society Index), ki ga meri evropska komisija, je Slovenija v kategoriji Business digitalization - eInvoices na prvem mestu skupaj z Finsko in Dansko. DESI je indeks, ki povzema pomembne indikatorje s področja razvoja digitalizacije v državah članicah EU ter njihove digitalne konkurenčnosti. Indeks, ki je za Slovenijo leta 2015 znašal le 2,33%, je v letu 2017 poskočil kar na 22,7% in to vrednost obdržal tudi v letu 2018 [4].



Slika 1. Razvrstitev držav članic EU na indeksu digitalnega gospodarstva in družbe (DESI) 2018 na področju eRačunov

Dodaten napredek Slovenije pri poslovanju z eRačuni, je zaznan tudi v zadnjem poročilu Billentis [10], kjer je Slovenija na področju B2B in B2G uvrščena v najvišji razred, kjer se več kot 40% računov izmenja v e-obliki.



Slika 2. Pregled držav glede na stopnjo uporabe eRačunov v kategorijah B2B/B2G in B2C.

Način Izmenjave

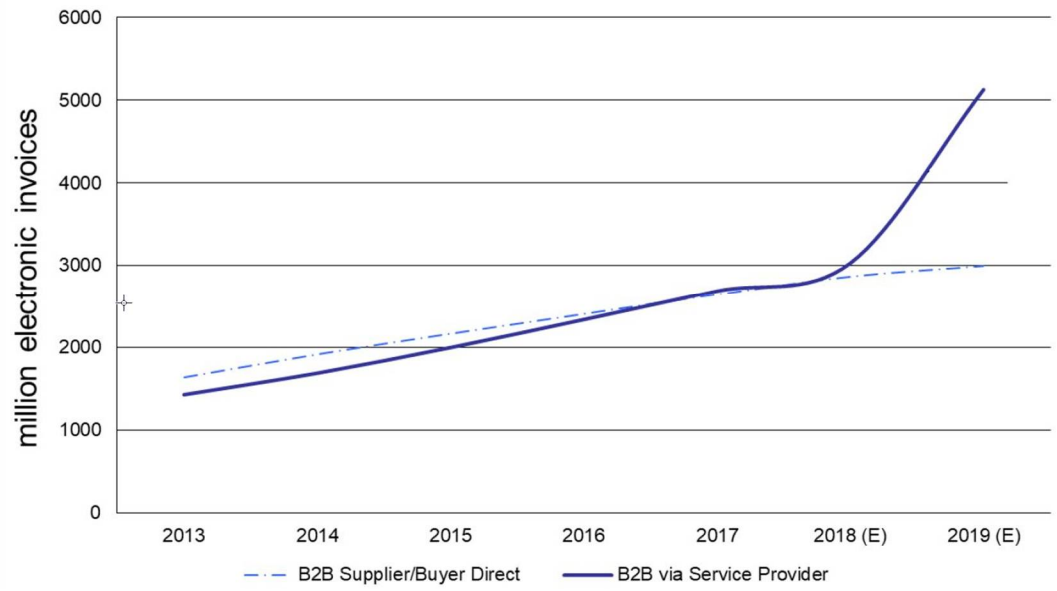
Načinov, kako pošiljatelj pošlje eRačun do prejemnika je več [2]. Po poročilu evropske komisije [8], ki povzema trenutno stanje, so osnovni načini:

– Bilateralni način, pri katerem si pošiljatelj in prejemnik eRačun izmenjata preko skupnega komunikacijskega kanala, za katerega se dogovorita. Obenem pa se dogovorita tudi za standard dokumenta, ki opredeljuje semantiko in sintakso.

– Model s tremi koti, pri katerem se pošiljatelj in prejemnik povežeta preko ponudnika storitve e-izmenjave. Prednost tega koncepta je, da se prejemniku in pošiljatelju ni potrebno usklajevati med seboj glede načina prenosa niti glede standarda dokumenta, temveč vsak od njiju uporablja način, ki ustreza njemu. V kolikor bi pošiljatelj in prejemnik uporabljala različen standard dokumenta, lahko ponudnik v realnem času izvede transformacijo med obema standardoma. Model s tremi koti predvideva, da sta pošiljatelj in prejemnik povezana preko istega ponudnika storitve, kar pa je v globalnem (in večkrat pa tudi v lokalnem) prostoru težko izvedljivo.

– Model s štirimi koti, pri katerem se prejemnik in pošiljatelj povežeta vsak s svojim ponudnikom storitve, ponudnika pa sta povezana med seboj. Prednosti tega koncepta so enake kot velja za model s tremi koti. Uporabo tega modela spodbuja tako evropska komisija [1], kot različna evropska združenja in organizacije [6, 11].

V poročilu [8] je še posebej izpostavljeno, da pošiljanje eRačunov po e-pošti ni ustrezen način, ker ne zagotavlja zanesljivosti dostave in ustrezne varnosti. Zato se izmenjavo eRačunov preko e-pošte odsvetuje. Primerjava obsega izmenjanih računov med direktno izmenjavo med pošiljateljem in prejemnikom ter izmenjavo preko ponudnika storitve, je prikazana tudi v poročilu Billentis [10]. V zadnjem letu je opazno občutno povečanje izmenjave preko uporabe ponudnikov storitev.



Slika 3. Skupni obseg izmenjave eRačunov v Evropi. Polna črta prikazuje izmenjavo preko ponudnikov storitve, črtasta črta pa direktno izmenjavo med izdajateljem in prejemnikom.

Za Slovenijo je še posebej pozitivno, da je že pred leti podprla modern in napreden pristop izmenjave eRačunov preko ponudnikov storitev e-izmenjave, kot so uvedle na primer tudi Belgija in Švica [9]. Večji ponudniki programskih rešitev za podjetja v Sloveniji (ERP rešitve, računovodski programi idr.) imajo svoje programske rešitve integrirane s ponudniki storitev e-izmenjave ter tako svojim uporabnikom brez dodatne investicije omogočajo vključitev v širši ekosistem, kjer je možna izmenjava med vsemi podjetji v omrežju in nekaterimi drugimi omrežji z najvišjo možno stopnjo avtomatizacije. Tako uporabnikom za pošiljanje in prejemanje eRačunov in ostalih poslovnih dokumentov ni potrebno uporabljati dodatnih programov, v katere bi ročno kopirali, uvažali ali izvažali dokumente, temveč vse postopke izvajajo preko obstoječih programskih rešitev, ki jih že uporabljajo v podjetju.

Zaključek

Z uporabo strukturiranih eRačunov, visoko stopnjo integracije eRačunov v ERP sisteme in druge programe ter podporo omrežnih operaterjev, smo v Sloveniji vzpostavili uspešen in napreden ekosistem izmenjave eRačunov. Poslovni subjekti lahko uporabo eRačunov začnejo dejansko takoj in večinoma brez dodatnih stroškov. Skoraj vse namenske programske rešitve za računovodstvo (npr. ERP rešitve), ki jih poslovni subjekti že uporabljajo, imajo podporo za eRačune že vgrajeno, večina rešitev pa ima tudi integracijo s ponudniki storitev e-izmenjave, kar omogoča izmenjavo eRačunov brez posredovanja uporabnika. Za učinkovito izvajanje procesov je zelo pomembno, da je celoten proces – od izdaje, pošiljanja, distribucije, prejema, obdelave, plačila do hrambe – v celoti v elektronski obliki. Zato se obseg e-poslovanja od trenutno vsesplošno razširjenih eRačunov že prenaša še na druge poslovne dokumente, ki se uporabljajo v oskrbovanju in drugih poslovnih procesih (npr. naročilnica, dobavnica …). V bližnji prihodnosti lahko zato pričakujemo še dodatno povečanje izmenjave elektronskih poslovnih dokumentov v Sloveniji in Evropski uniji.

Nova pravila EU s področij digitalizacije, standardizacije in interoperabilnosti pri zagotavljanju javnih storitev je pomembno podpirati, saj bodo prinesle vrsto različnih koristi državljanom, gospodarskim subjektom in državam članicam EU, med katerimi so kakovostnejše in cenejše javne storitve, nova delovna mesta, trajnostni razvoj, bolj povezana, močnejša Evropa in še niz drugih. eRačuni predstavljajo jasen primer, kako digitalne inovacije prinašajo merljive koristi pri učinkovitosti in ekonomičnosti za javno upravo, državljane in podjetja po vsej Evropi. Digitalne tehnologije spreminjajo naš svet. Čas je, da enotni evropski trg prilagodimo digitalni dobi.

Viri In Literatura

1. CEF eDelivery. Na voljo na https://ec.europa.eu/cefdigital/wiki/display/CEFDIGITAL/eDelivery
2. CEN/TR 16931-4:2017, Electronic invoicing - Part 4: Guidelines on interoperability of electronic invoices at the transmission level
3. CEN/TS 16931-2:2017, Electronic invoicing - Part 2: List of syntaxes that comply with EN 16931-1
4. Digital Economy and Society Index (DESI). Na voljo na https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/visualizations (13.2.2018)
5. Direktiva 2014/55/EU Evropskega parlamenta in sveta z dne 16. Aprila 2014 o izdajanju elektronskih računov pri javnem naročanju. Na voljo na http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0055
6. EESPA. European e-invoicing service providers association. Na voljo na https://eespa.eu/
7. EN 16931-1:2017, Electronic invoicing - Part 1: Semantic data model of the core elements of an electronic invoice
8. European MultiStakeholder Forum for E-Invoicing - Subgroup 4: Report on interoperability and transmission of e-invoices with a special focus on the needs of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs). Na voljo na https://ec.europa.eu
9. KOCH, Bruno: E-Invoicing / E-Billing, Billentis. Significant market transition lies ahead, Billentis, 18.5.2017
10. KOCH, Bruno: E-Invoicing / E-Billing, International Market Overview & Forecast, Januar 2019
11. OpenPEPPOL. Na voljo na https://peppol.eu
12. ROSE Slovenija. Na voljo na http://www.roseslovenia.eu/
13. Slovenski nacionalni forum za eRačun. Na voljo na https://slovenskieracun.gzs.si/
14. Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o opravljanju plačilnih storitev za proračunske uporabnike – ZOPSPU-A (Uradni list RS, št. 111/13 z dne 27. 12. 2013).

ENSURING A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES ACCORDING TO INDUSTRY 4.0

Natalia Skorobogatova
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Kyiv, Ukraine

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

Наталя Скоробогатова
к.е.н., доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,
м. Київ, Україна

The problem of sustainable development is quite relevant in recent decades. As it is known, the key element of the theory of sustainable development is the concept of meeting the needs of the current generation, without causing damage to future generations. The problem is that the needs of the population are constantly growing. At the same time, natural resources and other factors of production are reduced. Some of them (for example, minerals) cannot be recovered. Irrational use of resources, an increase in CO2 emissions and other factors negatively affect the state of the ozone layer, which leads to climate change on the planet. In addition, the desire to get the maximum economic benefit results in various conflicts, social problems. The concept of sustainable development was adopted at the United Nations Conference on Development and the Environment in the city of Rio de Janeiro in 1992. The basis of the concept of sustainable development is a balance between three components: economic, environmental and social. Today, there are various methods for assessing the level of sustainable development at the state level. Issues of achieving sustainable development are embedded in the development strategies of countries, including Ukraine. However, the activity of enterprises in the direction of sustainable development is not sufficiently motivated. Private business is usually interested in making a profit in the short term or increasing the value of the enterprise in the long term. At the same time, social and environmental issues are largely ignored. They are carried out only within the limits established by legislation and government restrictions. At this time there is the question of a balanced unity of the state and individual producers, consumers to ensure the sustainable development of society. Economists, lawyers, managers face the task of developing an effective mechanism that will allow private businesses to develop in a balanced way, without harming the environment and exacerbating social problems in society.

Many governmental and non-governmental organizations are involved in developing a methodology for assessing and forming sustainable development strategies at the national and international levels.

Particularly, the United Nations Department for Sustainable Development (DSD) aims to provide leadership and stimulate efforts to promote and coordinate the implementation of internationally agreed development goals, including the 17 Sustainable Development Goals (SDGs) [3]. The experts of Bertelsmann Stiftung and the UN Sustainable Development Solutions Network (SDSN) are counting the Sustainable Development Goal Index for 149 countries annually [2]. The value of the index is calculated in the range from 1 to 100 points and takes into account the degree of 17 Sustainable Development Goals achievements by the certain country. According to the results of 2017, the Scandinavian countries and countries of the European Nordic countries are in the first twenty leaders. However, it should be noted that even the leaders of this rating did not receive the highest score (Sweden – 85,6 out of 100 points), which testifies that there is no country that achieved 100% of the sustainable development goals.

Another index is the Environmental Performance Index (EPI) [1]. The EPI uses a hierarchical structure that makes groups of the indicators in the release categories, defines categories within policy goals and policy goals in the general index. These goals reflect the dominant policy area, where politicians and their participants tend to deal with environmental problems. The researchers of the World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development [4] developed their own methodology for assessing the level of sustainable countries development in terms of quality and life safety components. In this context, the Sustainability Index is understood as the quantitative measure of sustainable development that takes into account the safety and quality of human life.

The analysis of various methodological approaches shows that highly developed countries have not only high economic indicators, but also the opportunity to direct part of the costs for fulfilling social and environmental needs and requirements to modern society in order to ensure future sustainable development.

However, there are some countries (Estonia, Singapore), which have a fairly tight link between the added value of agriculture, and also industry, with GDP per capita. Such a picture may indicate a great potential of the national economy and high return on resource investment. Among countries that pay more attention to environmental protection, there is no clear direct or reciprocal connection between the country's orientations towards industrial or agricultural development. At the same time, in all countries there is a strong direct link between the development of information and communication and the index of environmental efficiency, which indicates a reduction of the harmful impact on the environment because of the development of science-intensive production and services. Investments in research and development, increasing production and export of high-tech products provides add more added value both on the micro- and macro-level. So, the results of correlation analysis are mathematically proving reasons of rapid economic development of the countries that have chosen the strategy of active Innovation Development (Singapore, Switzerland, Spain, Slovenia, France and others).

According to the concept of sustainable development, public investment should be directed not only at ensuring economic well-being, but also in developing a social and environmental program. All at once, the analysis of the connection between the level of layering of the population and the volume of GDP which is produced in the country has no unequivocal interpretation. In particular, the quantitative value of the correlation coefficient between the GINI index and the GDP per capita ranges from -0,944 to +0,811.

Active implementation of IT technologies in the processes of production and management of business processes takes place. This phenomenon was named Industry 4.0. The feature of Industry 4.0 is the automation of all processes of social production: from the development of an idea to the delivery of the finished product to the consumer, taking into account his preferences. Moreover, the manufacturer has the opportunity to remotely implement the after-sales service and promptly make the necessary decisions, processing large data. As shown by the results of the study, in many macroeconomic indicators Ukraine lags behind highly developed countries. At the same time, the potential resources that our country owns are not used efficiently due to outdated or worn out fixed assets in most industrial enterprises. One of the ways out of this situation, we believe, is the integrated introduction of IT technologies into the enterprise management system. At the end of 2018, a group of experts developed a draft strategy for Industry 4.0 for Ukraine.

The results of the conducted research indicate that there are various methodological approaches to assessing the level of sustainable and effective environmental development of countries. However, the ratings of countries, compiled by using different approaches, provide identical results – countries with high levels of socioeconomic development spend more investments on the implementation of environmental protection measures. The reorientation of the economic structure for the improvement of high-tech and non-material production promotes the welfare of innovative countries and also makes balanced development which includes economic, social and environmental aspects. One of the tools for implementing the sustainable development concept at the micro level is accounting. Particularly, non-financial reports should disclose business goals, economic, social and environmental directions for development of the enterprise, and the results of its achievement. This approach increases the trust level of investors and society at all. It also assists to form a positive image of the enterprise.

Reference:

1. Environmental Performance Index. Access mode: https://epi.envirocenter.yale.edu.
2. SDG Index & Dashboards Report. Access mode: http://www.sdgindex.org/
3. Sustainable development knowledge platform. Access mode: https://sustainabledevelopment.un.org.
4. The official web-site of World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development. Access mode: http://wdc.org.ua.

DIGITAL CULTURE (FINTECH) AS A FACTOR OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ECONOMY AND BUSINESS IN THE CONDITIONS OF TECHNOLOGICAL REVOLUTION 4.0

Alla Cherep
Dr.of Science in Economics, Professor,
Dean of the Faculty of Economics, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine, Academician of Sciences of Higher Education of Ukraine
Valentyna Voronkova
Doctor of Philosophy, Professor, Head of the Department of Management of Organizations and Project Management
Vìtalina Nikitenko
PhD in Philosophy, Associate Professor, Associate Professor of the Interfaculty Department of General Disciplines, Head of the International Departmen
Marina Azhazha
PhD in public administration, Associate Professor Head of the Department of Management of Organizations and project management
Luai Muts
PhD in Sociology, Assistant professor lecturer of the
of the Interfaculty Department of General Disciplines
Zaporizhzhia, Ukraine

ЦИФРОВА КУЛЬТУРА (ФІНТЕХ) ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ РЕВОЛЮЦІЇ 4.0

Алла Череп
д.е.н., професор,
декан факультету економіки
Валентина Воронкова
д.філос..н., професор,
зав. кафедри менеджменту організацій та управління проектами
Віталіна Нікітенко
к. філос ф. н., доцент,
начальник Міжнародного відділу
Марина Ажажа
к. н. держ. управління, доц. кафедри менеджменту організацій та управління проектами
Луай Муц
к. с. н., доцент міжфакультетської кафедри загальноосвітніх
дисциплін
м. Запоріжжя, Україна

Цифрова культура інформаційного суспільства як сукупність норм, цінностей, поглядів, технологій та алгоритмів дії представляє собою еволюційні зміни, що трансформують всі сфери діяльності у результаті технологічної революції 4.0, що приводить до роботизації, автоматизації, тотальної комп'ютеризації, що змінює світ. Цифрова культура охоплює нині все сфери діяльності: 1) криптовалюти, блокчейн, смарт-контракти, ICO; 2) фінтех - революцію у фінансах - від реальних офісів до віртуального банкінгу; 3) мегатренди Діджитал (електронної) ери; 4) іншуртех - цифрова трансформація страхового ринку; 5) використання великих даних - Big Data; 6) штучний інтелект тощо [7].

Цифрова культура нагадує «машину часу», яка переносить нас у фінтех як окремий світ, у якому використовуються інноваційні технології, що роблять сервіси зручними, швидкими, простими та доступними в онлайн-форматі. Завдяки цифровій культурі фінтеху ми отримуємо нові продукти і сервіси, фокусуючись на потребах споживачів, розвиваючи нові інноваційні процеси і бізнес-моделі на ринках капіталу - при обробці платежів, управління депозитами, у страховому бізнесу [1]. Цифрова культура у вигляді фінансових технологій стимулює розвиток бізнесу, локальних економік, стартапи пропонують нові фінансові продукти та послуги і змінюють звичний образ життя традиційних фінансових гравців. Основні риси цифрової культури фінтех-компаній: 1) всі вони фокусуються навколо клієнта та його досвіду; 2) продукти та послуги фінтеху є простими у використанні, зручними, завжди вирішують гострі проблеми клієнтів; 3) всі системи фінтеху націлені на вирішення конкретних задач, так як відсутні непотрібні рухи, постільки немає обмежень, застарілих IT-технологій та систем; 4) ефективна масштабованість будована в інноваційні бізнес-процеси, які є простими і доступними; 5) ціни для користувачів набагато є нижчими, чим у традиційних фінансових компаній.

Як відмічає Тім О'Райлі у роботі «ХЗ. Хто знає, яким буде майбутнє», «Звісно, мережі завжди були частиною бізнесу…..Інтернет виводить мережеві компанії на новий рівень. Gogle, що стала головною брамою для всесвітньої павутини, надає доступ до контенту, яким не володіє, і при цьому є найбільшою медіакомпанією у світі» [2, с. 116]. Фінтех сьогодні - це більш як 1300 компаній з 54 країн світу загальною вартістю 867 млрл. дол., в які інвестували близько 105 млрд. дол. Основні напрямки фінтеху як цілісної фінансової системи - платежі, перекази і кредитування, що стали основою малого і середнього бізнесу внаслідок фінансової кризи. Якщо раніше традиційні фінансові сервіси будувались на «паперовому» бізнесу, то фінтех створює свої продукти у цифровому вигляді, в режимі он-лайні [3].

В цілому сьогодні ринок фінансових сервісів оцінюється у 13 трлн. дол. Фінтех-стартапи намагаються «відхопити» у традиційних ігроків фінансового сектору біля 4,7 трлн. дол. річного прибутку [7, с.135].

Технологічні компанії Великої п'ятірки (Facebook, Amazon, Apple, Google, Microsoft) продовжували весь цей час розвиватися, - смартфони, планшети, розвиваючи соціальні мережі та додатки, що сформувало новий споживацький досвід [4]. В результаті сформувалася велика прірва між традиційними фінансовими ігроками та технологічними компаніями, а з іншої - було затруднено залучення фінансування, банківські системи і процеси залишалися складними і негнучкими, на фоні підривної довіри клієнтів до банків.

У малого і середнього бізнесу гостро стало не вистачати коштів на розвиток. Після кризи 2008-2009 рр. стали набирати обороти фінтех, покликаний перезапустити світову екрономіку. За висновками 2016 року, найбільша кількість інвестицій (біля 40% загальної кількості - отримали стартапи, що займаються платежами і переказами). Платежі, перекази і кредитування сукупно залучили 60% інвестицій; 82% традиціних ігроків фінансового ринку планують у перспективі найближчих 3-5 років актитвно співпрацювати з фінтех-стартами; 77% замислюються об імплементації блокчейну у свої систем і продукти до 2020 року [5].

Серед технологій, які викликають найбільший інтерес, банкіри називають наступні: 1) штучний інтелект; 2) аналіз великих даних; 3) мобільні технології; 4) біометрія та ідентифікація; 5) кібербезпека; 6) роботизація та автоматизація» 7) блокчейн, що сприяє трансформації у фінансовому секторі. У першому кварталі 2017 р. об'єм фінансування фінтеху склав 3,2 млрд. дол. і 260 угод. Зараз інвестори більшу увагу приділяють результатам стартапів, а головними фокусом інвестування скоріше будуть пропозиції з використанням штучного інтелекту.

Головними драйверами фінтех-компаній виступають: 1) мережі і мобільність, в результаті чого відбувається зсуви у сторону онлайн-серверів, розвивається електронна комерція; 2) незадоволеність від роботи банків; 3) недостатнє інвестування в інноваційні сервіси зі сторони традиційних ігроків фінансового ринку; 4) BIG Data - аналіз Великих даних [6].

Висновки.

Таким чином, щоб прискорити всі процеси, що були описані, слід упроваджувати нові цифрові технології всередині компаній і починати активно співпрацювати з інноваторами, навчитися працювати з новими ідеями та їх пошуком до впровадження. Головими компонентами для розвитку фінтеху на ринку є те:

1) щоб підприємці і тех-компанії були мотивовні стартувати бізнес;

2) щоб бізнес-середовище мало відкритий доступ на ринок;

3) щоб був доступ до інвестицій;

4) щоб фінансова експертиза дозволяла новим учасникам грамотно будувати свою команду і використовувати бізнес - від ідеї до бізнес-плану та імплементації;

5) щоб людські ресурси і знання фінансових технологій були на високому рівні;

6) щоб була серйозна підтримка капіталом зі сторони приватних інвесторів.

Успіх визначається кількістю стартапів на ринку, об'ємом залучених інвестицій та прибутком. Основними напрямками розвитку і фінансування залишаються мобільні банки, платежі і перекази, кредитування. Головні проблеми, з якими зіткнулися фінтех-компанії,- залучення клієнтів і прибутки. З цієї причини відбуваються постійні злиття, з'являються нові партнерства та зміни у бізнес-моделях. Фінтех-стартапи вже ігнорувати неможливо, тому що вони завойовують ринок і попереду багато інноваційного, що можуть вони нам запропонувати.

Список використаних джерел:

1. Бріньолфссон Е., Макафі Е. Друга епоха машин: робота, прогрес та процвітання в часи надзвичайних технологій. Київ : FUND.- 2016. -236 с.

2. О' Райлі Тім. Хто знає, яким буде майбутнє / Пер. з англ. Юлія Кузьменко. К. Наш формат.- 2018. - 448 с.

3. Стайнер Крістофер. Тотальна автоматизація. Як комп'ютерні алгоритми змінюють життя / пер. з англ. Олександр Лотоцький.- К.: Наш формат, 2018. - 280 с.

4. Флорида Річард. Homo creatives. Як новий клас завойовує світ / пер. з англ. Максим Яковлєв.- К.: Наш формат. - 2018. - 432 с.

5. Форд Мартін. Пришестя роботів. Техніка і загроза майбутнього / пер. з англ. Володимир Горбатько. К. : Наш формат.- 2016. - 400 с

6. Ха-Юн-Чанг. 23 прихованих факти про капіталізм / пер. з англ. Олександр Купріянчук.- К.: Наш формат - 2018. - 296 с.

7. Шевченко Анастасия. Диджитал эра. Просто о цифровых технологиях. К : Саммит-Книга, -2018. - 457 с.

STRUCTURE OF LABOR POTENTIAL AS A FORM OF FORMATION OF SOCIAL RELATIONS AT ENTERPRISES

Olena Atayeva
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise and Management
Educational and Scientific Professional and Pedagogical Institute of Bakhmut
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

СТРУКТУРА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Олена Атаєва
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і менеджменту
Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут м. Бахмут
Українська інженерно-педагогічна академія

Трудовий потенціал як економічна категорія в спеціальній літературі визначена і набула самостійного значення нещодавно та за час її існування здобула визначальної ролі у конкретному і суспільному виробництві, якій присвячено значну кількість наукових праць, особливо останнім часом. І це не випадково, бо з цією категорією пов'язана взаємодія як продуктивних сил, так і виробничих відносин суспільства в умовах певної економічної системи, які змінюються під впливом трудового потенціалу. Тому розв'язання проблеми формування структури трудового потенціалу, її поєднання з людським і фізичним капіталом, визначенням ролі у розподільчих виробничих відносинах, ефективності використання і стимулювання з часом набуває все більшої актуальності і наукового значення.

Але в наукових працях вчених і інших дослідників трудовий потенціал здебільшого розглядається безструктурно. Його сутність визначається або як властивості працівників, або як їх чисельність разом з фондом робочого часу. Та, в першому випадку, якісні здібності людини – це властивості людського капіталу, в другому випадку трудовий потенціал звужується лише до його екстенсивного рівня.

Тому метою є розробка методів кількісного визначення пропорцій розподілу і привласнення доданої вартості між власниками людського і фізичного капіталу відповідно до існуючої структури трудового потенціалу і вартісної форми визначення його рівня. Нашими дослідженнями визначені наукові засади про структуру трудового потенціалу, за якими його сутність *розкривається як потенційна або реальна величина ресурсу праці, яка здатна забезпечувати необхідний виробничий і соціальний результат на різних рівнях управління економікою в певних суспільно-економічних і технологічних умовах* [2, стор. 30].

Основним елементом структури трудового потенціалу являється людський капітал, який у виробничих умовах в поєднанні з такими елементами фізичного капіталу, як засоби виробництва і технологічна енергія, утворює рівень трудового потенціалу і його структуру.

Під людським капіталом, який утворює вартісну субстанцію трудового потенціалу, ми розуміємо наявність *комплексу сформованих і розвинених в процесі життєдіяльності людини корисних його якостей: біофізичного стану організму (здоров'я), розумових і фізичних здібностей, загальних і професійних знань, досвіду і мотивів, виражених у вартісній формі і придатних для його трудової діяльності, невід'ємних від людини, власником і носієм яких він є і які приносять йому і суспільству дохід. Накопичені на протязі життя витрати на зазначені якості людини перетворюються на людський капітал за фазами їх капіталізації, а саме: створення доданої вартості, її реалізації, розподілу, привласнення і вживання.*

Для кількісного визначення людського капіталу запропоновано методологічний підхід, за яким його рівень розраховується відповідно до етапів утворення витрат: довиробничий, відтворювальний, інноваційний [3, стор. 92]:

- довиробничий етап накопичення витрат на людський капітал охоплює період від народження людини до вступу у трудову діяльність за рахунок внеску батьків у вигляді безповоротного кредиту;
- відтворювальний етап характеризує витрати на людський капітал у виробничій сфері за рахунок його доходів
- інноваційний етап характеризує витрати роботодавця, самого найманого працівника або благодійних фондів на підвищення його професійного рівня.

Такі витрати за стадіями формування стають елементами структури людського капіталу і трудового потенціалу. Іншу частку структури трудового потенціалу складають елементи фізичного капіталу: засоби виробництва і технологічна енергія. Вартість засобів виробництва виражається через показник амортизаційних відрахувань. Отже, виходячи з наведених вище наукових і методологічних міркувань та проведених досліджень визначено рівень і структуру трудового потенціалу України у 2017 р. Як свідчать показники, основною і домінуючою часткою у структурі трудового потенціалу являється людський капітал - 57,74%. В ньому головна роль належить відтворювальному рівню формування людського капіталу, який складає у структурі трудового потенціалу 54,64%, що дорівнює 654036,0 млн. грн. Елементи фізичного капіталу у структурі трудового потенціалу складають 42,26% і виражають частку вартості трудового потенціалу, яка належить роботодавцю.

Тому, на нашу думку, розподільчі виробничі відносини між власниками трудового потенціалу повинні відбуватися пропорційно частці його власності. З метою кількісної оцінки пропорцій розподілу доданої вартості частку за людський капітал, який належить найманим працівникам ($У_{двлк}$), пропонуємо визначати за формулою 1:

$$У_{двлк} = \frac{Д_в \times I_{лк}}{100}, \quad (1)$$

де $Д_в$ – додана вартість, млн. грн.;

$I_{лк}$ – частка людського капіталу у трудовому потенціалі, яка складає власність найманих працівників, %.

Зокрема, в Україні у 2017 р. додана вартість, яку створюють заробітна плата і прибуток, може бути поділена на користь найманих працівників. Тоді частка доданої вартості, що належить роботодавцям ($У_{двр}$), може бути визначена за такою пропонованою нами формулою:

$$У_{двр} = \frac{Д_в \times I_р}{100}, \quad (2)$$

де $I_р$ – частка фізичного капіталу у трудовому потенціалі, яка є власністю роботодавців, %.

Вона повинна скласти: $У_{двр}$ = 505716,1 млн. грн. у 2017 р.

Зрозуміло, що в статті розкрито принципові положення методу розподілу доданої вартості. Але для конкретних розрахунків потрібно приймати не фінансовий результат, а чистий прибуток у розпорядженні підприємства.

На основі аналізу структури трудового потенціалу в Донецькому регіоні за станом на 2017 р. встановлено, що частка людського капіталу, тобто власності найманих працівників, склала 57,74%, фізичного капіталу – власності роботодавців – 42,26%. Відповідно до встановлених пропорцій власності у трудовому потенціалі виникає потреба перерозподілу доданої вартості на користь найманих працівників в розмірі 7,7% суми доданої вартості.

Отже, за пропонованим методом розподілу доданої вартості між власниками людського і фізичного капіталу відповідно до структури трудового потенціалу виявляється додаткове джерело для покращання якості життя працюючого населення України.

Список використаних джерел:

1. Алиева П.Р. Особенности формирования трудового потенциала в Российской Федерации / Алиева П.Р. // Формування ринкової економіки : Зб. наук. праць. – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: 2 т. – Т. 1. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 43-51.

2. Атаєва О.А. Трудовий потенціал регіону: розвиток, стимулювання, ефективність використання : монографія / О.А. Атаєва, В.М. Ковальов. – МОНМС України. Українська інженерно-педагогічна академія. – Харків: 2011. – 204 с.

3. Ковалев В.Н. Методы комплексного исследования человеческого капитала в структуре трудового потенциала / В.Н. Ковалев, Е.А. Атаева // Формування ринкової економіки: Зб. наук. пр. – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2 т. – Т. 1. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 536-545.

CHANGING THE FORMAT OF BANKING SERVICE IN A CONTEXT OF RAPID IT-BRANCH DEVELOPMENT

Vira Druhova
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the
Finance, Banking and Insurance Department
Lviv Institute SHEI "University of Banking"

ЗМІНА ФОРМАТУ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УМОВАХ СТРІМКОГО РОЗВИТКУ ІТ-ГАЛУЗІ

Віра Другова
К.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Якщо ще 10 років тому при згадуванні слова «банк» більшість людей уявляла собі фінансову установу з великою кількістю персоналу і широкою мережею відділень, то зараз практично кожен може володіти міні-відділенням банку у своєму смартфоні і здійснювати самостійно базові банківські операції.

Банківська діяльність змушена змінюватися в умовах стрімкого розвитку ІТ-галузі. Перш за все, це призводить до зміни підходів до обслуговування клієнтів, які звикли за допомогою декількох кліків отримувати бажане. Стандарти обслуговування, запроваджені такими інноваційними компаніями як Apple, Amazon, Uber, Starbucks т.д., вимагають від банків кардинально міняти політику роботи з клієнтами. Зазначимо, що виходячи із останніх досліджень поведінки споживачів на ринку банківських послуг, останні хочуть все більше фінансових операцій проводити онлайн. Зокрема, при опитуванні клієнтів банків, віком від 19 до 35 років, було виділено найбільш цікаві банківські послуги, які клієнти готові проводити онлайн, а саме відкриття банківського рахунку (60% клієнтів зацікавлені), платежі і грошові перекази (86%), персональний кредит (68%), а 62% готові отримати іпотечний кредит онлайн [1].

По-друге, змінюється конкуренція на ринку банківських послуг. Якщо ще декілька років тому основна конкурентна боротьба за клієнтів відбувалася між самими банками, то тепер фінтехкомпанії стають повноправними гравцями на ринку банківських послуг. Інноваційні, динамічні, готові до максимально лояльного обслуговування клієнтів з мінімальною маржею, ці компанії поступово збільшують свою частку на ринку банківського рітейлу. Для прикладу, якщо у 2015 році частка фінтехкомпаній у проведенні грошових переказів та платежів становила 15%, то у 2017 році вона зросла до 50%. 65% споживачів, що провели платіжні операції через сервіси фінтехкомпаній, залишилися задоволеними і в майбутньому планують продовжити з ними співпрацю [2].

Дані показники характерні для країн з розвиненою економікою. Для країн, що розвиваються, показники є нижчими, однак вони досить яскраво показують як роздрібний банківський бізнес поступово переходить до компаній такого плану.

Таким чином, традиційне банківське відділення стає неефективним в сучасних умовах. Більшість як закордонних, так і вітчизняних банків, починають зменшувати власні мережі. Проте, про повний перехід банківського обслуговування у онлайн у найближчі п'ять років говорити рано. На нашу думку, банки залишатимуть деякі відділення, однак їхні організація, функції, вид зміняться. Можна спрогнозувати, що серед усіх функцій, які виконують відділення зараз, залишаться лише наступні:

– Консультаційні функції. Чимало банківських операцій, таких як кредитування, іпотека, інвестування потребуватимуть додаткової консультації із банківським працівником. Попри розвиток інформаційних технологій і готовність клієнтів банків їх використовувати, серйозні і довгострокові банківські операції пов'язані із великими сумами коштів містять психологічний аспект, коли необхідно бачити реальну людину, яка розповість про усі нюанси даної операції.

– Інформаційні функції. Як би розробники фінансових продуктів і сервісів не намагалися спростити їх, чимало людей, особливо старшого віку, потребуватимуть більше інформації. Уже зараз банківські відділення оснащують великими екранами та альтернативними каналами обслуговування для інформування клієнтів щодо перспектив використання тих чи інших банківських продуктів.

– Іміджеві функції. Попри те, що віртуальні банки розвиваються і займають свою нішу на ринку банківських послуг, для певної категорії споживачів наявність реального відділення, куди можна прийти і побачити що банк дійсно функціонує, є важливим. Цікавим прикладом формування кардинально іншого підходу до обслуговування клієнтів запропонував американський банк «Virgin Money», який почав створювати відділення у стилі «лаундж». Тут клієнти можуть відпочити, підзарядити власні гаджети і навіть випити кави. Також у відділенні банку є величезний конференц-зал, який є доступний для проведення різноманітних конференцій та семінарів для сторонніх осіб.

З метою покращення процесу обслуговування клієнтів банкам необхідно:

1. Приділяти чимало уваги вивченню потреб клієнтів з метою створення продуктів і послуг «на випередження» - коли споживач ще не підозрює, що йому може сподобатися та чи інша послуга, однак його середньостатистична поведінка показує тенденцію до цього. Технології «великих даних» (Big Data) дозволяють досить детально провести аналіз поведінки споживача і передбачити його потенційні потреби. Варто врахувати також той факт, що стандартизовані банківські продукти/послуги також відходять у минуле. З кожним роком збільшується тенденція до того, що клієнти будуть хотіти індивідуального підходу до своїх потреб.

2. Активно впроваджувати новинки, які пропонує IT-галузь. Штучний інтелект, біометричні системи аутентифікації, блокчейн, віртуальна реальність, хмарні середовища – це ті інновації, які дозволять банку, з одного боку, зменшувати собівартість послуг, а, з іншого, забезпечити більш якісне обслуговування клієнтів. Безумовно, високі витрати на впровадження і дослідження цих технологій є суттєво стримуючим фактором, однак майбутнє без цих інновацій є неможливим.

3. Співпрацювати з фінтехкомпаніями. Останні зацікавлені в банках, оскільки ті мають суттєву конкурентну перевагу – довіру клієнтів, яка формувалася роками. Фінтехкомпанії можуть мати ключові позиції у онлайн переказах і платежах на невеликі суми, однак, коли йде мова про великі суми, або складніші операції, середньостатистичний споживач з більшою ймовірністю звернеться в банк. З іншого боку, фінтехкомпанії є більш мобільними до змін і лояльними до клієнтів. Їм легше впроваджувати інновації і більш якісно обслуговувати клієнтів. Тому лише співпраця на основі взаємовигоди щодо створення спільних фінансових продуктів дозволить створювати якісний продукт і задовольняти потреби клієнтів.

Таким чином, розвиток інформаційних технологій здійснює суттєвий вплив на діяльність як кожного окремого банку, так і банківської системи загалом. Від того наскільки банки готові будуть впроваджувати новітні інформаційні технології у процес обслуговування клієнтів і співпрацювати з фінтехкомпаніями залежатиме їхнє майбутнє як фінансових посередників на ринку.

Список використаних джерел:

1. The New Digital Demand in Retail Banking: From Customer Experience to Engagement Across Life Moments. Oracle Financial Services Global Retail Banking Survey 2018. Retrieved from https://www.digitalnewsasia.com/sites/default/files/PDF/New%20Digital%20Demand%20Report%202018.pdf [in English]

2. Global Banking Outlook 2018. Retrieved from https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf [in English]

DEVELOPING FUTURE MANAGERS' SELF-MANAGEMENT SKILLS

Maryna Yeshchenko
Candidate of Pedagogical Sciences,
Senior Lecturer of the Management Department
Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,
Kramatorsk, Ukraine

ФОРМУВАННЯ НАВИЧОК САМОМЕНЕДЖМЕНТУ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ

Марина Єщенко
кандидат педагогічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
Донбаської національної академії будівництва і архітектури,
м. Краматорськ, Україна

The modern society requires the competitive specialist, who is open to the innovations and is able to react quickly at the changes and to realize self-improvement. As the analysis of reforming the educational system in Ukraine proves, future managers' professional training must meet the social and economic conditions of the society development. Thus, the contradiction between the new tasks of innovative orientation of education and reluctance of young managers to work in competitive environment, as well as to realize self-improvement, self-development, self-expression and building the career can be observed.

Self-management is relatively a new term in the management science. Its emergency depends largely on rethinking of the content of a personality's activities, as well as the director's ones, and on the deeper understanding of the process of self-activity that takes place within the organization.

The manager is a central character of administrative apparatus. The successful work of the administrative system and the enterprise depends on the effectiveness of his/her activities. The manager is a person who occupies the leading position and carries out the organizational and managing functions. Also, this is a person that should work on the development of his/her leadership for increasing his/her own effectiveness and the effectiveness of the enterprise on the whole [2].

In the conditions of market economics, which are closely connected to increasing competitiveness, it's necessary for enterprises to look for competitive advantages that provide stability at the market and make it possible to achieve effectiveness over the longer term. One of the efficient ways to solve these problems is to improve certain aspects of personnel management.

We should assert that the managerial competencies play an important part in the structure of readiness of a manager's activities. They provide his/her ability to manage and coordinate the work of the staff for achieving the goals and contribute to the development of initiative, independence, and engagement of each staff member.

New reality of pedagogical validity should be adequately taken into consideration while developing the students' self-management skills. The future managers get acquainted with theoretical and methodological aspects of the management at higher education institutions and improve knowledge and skills of effective implementation of modern technologies for guiding the managing process. Mastering the self-management skills by future managers contributes to the rational management of a personality's professional career, creative self-development and self-realization.

The issue of training future managers is studied in various aspects, as well as self-management of the specialists in a number of fields (L. Seiwert, M. Lukashevych, M. Orlykovskyi, B. Renkas, O. Shtepa and others).

The competency-based approach to the study of developing future managers' self-management skills includes the justification of conceptual framework of the issue involved.

The concept "self-management" was first used by the lead German time-manager and scientist L. Seiwert. The author studies self-management in the context of a person's time-management, he provides the definition: "Self-management is a consistent and targeted implementation of the reliable methods of optimal and conscious use of a person's time in everyday activities" [4, c. 18].

First of all, the research by L. Seiwert includes the recommendations for the successful organization of managers' professional activities (for example, in the book "Your time is in your hands", the author proposes the theoretical justification of the main concepts and practical guidelines for managers regarding the rational and economical use of the working time).

Despite a large number of publications, the issues of defining the content, forms and methods of developing future managers' self-management skills are noteworthy.

Self-management is a modern direction that emerged in the middle of the 1990s and belonged to the sphere of management skills. The current situation in the world introduces the requirements to managers: continuing self-development, skills to govern themselves, and the use of their own creative potential [4].

Self-management focuses on the maximum use his or her own abilities and conscious management of the working time by a worker, that's why more and more attention is paid to a manager's self-organisation.

Self-management is usually understood as the manager's (specialist's) consistent and targeted use of researched methods and techniques in everyday activities for increasing the effectiveness of performed procedures and operations and achieving the set goals.

Self-management is a relevant and promising direction in the scientific management. This direction in management arises due to the needs of the society and is aimed at increasing the effectiveness of a person's activities, based on the achievement of his/her personal or professional goals [6]. In scientific researches, they distinguish the main functions of a specialist's self-management, such as setting the goal, planning, making a decision, realizing, orienting, controlling, informing and communicating (the main function of self-management) [4; 7; 8; 9]. Future managers' training for conducting self-management is useful to implement in the sphere of carrying out the functions listed above.

To implement the self-management effectively the future managers should set the goals of their professional activities and personal development that will make it possible to define the expected results, concentrate their efforts and certain personal resources. Thus, the goals must be real and achievable. The future managers should have the adequate understanding of their own positive and negative qualities, the correspondent professional skills, and be able to set priorities and life values.

This is facilitated by doing some introspection, answering the question "what do I want to achieve?", "what can I do?" etc. It is necessary to take into consideration the physical state of an organism, a personality's psychological features and peculiarities of family relationships. The prospects of further research are seen in the necessity to justify the forms and methods of future managers' training for conducting self-management, especially by using ICT in educational process of higher educational institutions.

References

1. Bishop, A. (2006). *Samomenedzhment. Effektivno i ratsionalno [Self-management. Effectively and rationally]*. (D. A. Pergament, Trans.). Moscow: Omega-L.

2. Seiwert, L. (1990). *Vashe vremya – v vashykh rukakh: (sovet rukovoditelyam kak effektivno ispolzovat rabochee vremya [Your time is in your hands (advice for managers how effectively to use working time)]*. (V. M. Shepel, Trans.). Moscow: Ekonomika.

3. *Kerivnyk – chy zavzhdy lider? [Is a manager always a leader?]*. (n.d.). Retrieved March 23, 2019, from https://www.trn.ua/articles/5760/

4. Lukashevich, N. P. (1999). *Teoriya i praktika samomenedzhmenta [Theory and practice of self-management]*. Kyiv: MAUP.

5. *Kharakterystyka suchasnoho menedzhera [Modern manager's characterictics]*. (n. d.). Retrieved March 23, 2019, from http://uchebnik-online.com/132/139.html

6. Khmil, F. F. (2007). *Osnovy menedzhmentu [Management foundations]*. Kyiv: Akademvydav.

7. Shehda, A. V. (2004). *Menedzhment [Management]*. Kyiv: Znannia.

8. Shtepa, O. (2010). Samomenedzhment: protsesualna i dyspozytsiina kharakterystyka [Self-management: processual and dispositional characteristics]. *Sotsiohumanitarni problem liudyny, 4*, 224–235.

PECULIARITIES OF DEFINING THE INFORMATION INFRASTRUCTURE OF REGIONAL ECONOMIC COOPERATION

Kseniia Sieriebriak
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Department of Economics and Entrepreneurship
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Severodonetsk, Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА РЕГІОНІВ

Сєрєбряк Ксенія Ігорівна
д.е.н., доц., професор кафедри економіки та підприємництва
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Сутність поняття інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів, як системи інститутів, що функціонують в регіонах, полягає у вирішенні спільних економічних та соціальних проблем, використанні сучасних програмно-технічних засобів та інформаційно-комунікаційних технологій, які враховують специфіку цифрової економіки, що дає можливість поглибити термінологічний апарат регіональної економіки, використовуючи джерела інформації та ідентифікувати її зберігачів, інтернет-сервисів, архивів, інформаційних агентств, які забезпечують взаємозв'язок споживачів інформації з джерелами її виникнення і власниками, користувачами інформації [1, 4].

Інформаційна інфраструктура економіки регіонів являє собою взаємозв'язок її складових підсистем та елементів: форм фінансування, важелів впливу, фінансових методів, фінансових функцій та набуває значущості і розвитку через ці елементи. До структури елементів, певним чином можна віднести цілу низку організацій та установ, які займаються соціально - побутовим обслуговуванням, головним завданням яких, є надання соціальних послуг, задоволення духовних та культурних потреб населення, а саме, охорони здоров'я, якості медичних послуг, фізичної культури та спорту; установи вищої освіти – університети та інститути; заклади житлово-комунального сектору, пасажирського транспорту, зв'язку та ін. Зв'язок між елементами інфраструктури забезпечується інформаційними, ресурсними, фінансовими та іншими потоками, які працюють за принципом безперервності та базуються на постулаті найбільш ефективного переміщення товару, послуг, кадрового потенціалу, середовищ, а головне інвестицій і капіталів за умови гармонізації інтересів всіх учасників процесу та задоволення їхніх потреб.

Важливим елементом інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів є елемент інформаційної безпеки. Безпека будь якої організації або установи передбачає захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечення збереження та ефективне використання інформаційного, наукового, науково-технічного, фінансового, кадрового та матеріального потенціалу інфраструктури регіону. Безпека, забезпечує можливість використання цих потенціалів виключно за цільовим призначенням, визначеним стратегічним планом розвитку.

Аналізуючи поняття інформаційної безпеки, необхідно зауважити, що сучасний стан економіки України слід розглядати через призму інформаційної системи. Саме вона та її рівень розвитку певним чином впливають на роботу інших галузей господарства України, результати зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб регіонів.

Доцільність регулювання та ефективність управління у сфері економічного співробітництва регіонів не може здійснюватися без належного інформаційного супроводу, тобто необхідно мати відповідне до потреби вірогідне інформаційне забезпечення, спиратися на якість інформації, її доречність та загалом на концепцію, яка полягає в захисті інформації**.**

Забезпечення інформаційної безпеки в рамках регіонального співробітництва, становить багатоступеневу діяльність, яка полягає у захисті прав та інтересів суб’єктів господарювання і його працівників; у збереженні бізнесових інтересів, фінансових і матеріальних цінностей та інших ресурсів, в тому числі інформаційних, які несуть у собі комерційну таємницю; у забезпеченні умов для відшкодування винними особами матеріальних збитків, нанесених суб’єкту господарювання та його працівникам неправомірними діями інших організацій або окремих осіб. Значення має своєчасність виявлення зацікавленості до діяльності деяких організацій або професійної діяльності її працівників зі сторони сил, які представляють джерела загрози. Захист та недопущення використання інформації організацій та установ, якщо вона є такою, яка використовується виключно за службовим призначенням, недопущення заволодіння інформацією, яка містить комерційну таємницю, є сучасною вимогою багатьох суб’єктів господарювання. Несвоєчасне визначення ризиків та невідповідна реакція управлінських організаційних структур на неочікувані впливи зовнішнього середовища, неспроможність прогнозувати потенційні зміни та розробити нові методи управління безпекою підприємства, призводить не тільки до погіршення показників фінансового стану, але й вивести за межі допустимих значень, що у свою чергу може призвести до банкрутства. Розробка нових і адаптація існуючих механізмів і інструментів підвищення ефективності інформаційної безпеки стає необхідною умовою виживання будь-якого суб’єкту господарювання.

Розуміння працівниками, задіяними в багатоступеневому процесі збереження економічної, бізнесової та іншої інформації щодо необхідності проведення такої політики з боку управлінських структур, є однією з головних умов отримання очікуваних результатів. Захист інформації, як елементу інформаційної інфраструктури, в умовах інтеграційних процесів, набуває особливого значення, тому на підприємствах і організаціях в регіонах України активно здійснюються заходи, скеровані на інформаційну безпеку, рівень якої активно впливає на стан політичної, економічної, оборонної та інших складових національної безпеки. Не можна розраховувати на залучення, наприклад, стратегічних інвесторів в країну, або регіон при низькому рівні їхньої безпеки.

Досліджуючи властивості інформаційного забезпечення державного управління виділяються три проблеми, пов'язані з ним:

1. відомість слід вибирати з огляду на їх актуальність, необхідність і корисність для державно-управлінських явищ, відносин і процесів, тобто потрібна передусім управлінська інформація;
2. науковий супровід управлінських даних. До інформації не можна підходити інтуїтивно, емоційно, імпульсивно. Розуміння, аналіз і осмислення даних вимагають серйозних наукових знань і досвіду;
3. Управління не можливе без зворотних зв'язків [2, с. 146].

Безперечно, що розвиток інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів залежить від рівня розвитку апаратно-програмного забезпечення інформаційної інфраструктури, тому в роботі рівень розвитку апаратно-програмного забезпечення здійснюється через аналіз показників апаратного забезпечення кожного регіону та показників оцінки рівня його використання.

Модернізацію інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів необхідно здійснювати на основі систематизації суб'єктів та функцій інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів, що дасть змогу визначити контент та структуру. Незважаючи на певні зрушення у сфері розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, Україна все ще залишається на узбіччі реальних процесів інформатизації своєї діяльності щодо полегшення взаємодії між урядом та громадянами [1, 13,17].

Для розбудови високотехнологічної економіки в межах існуючої інноваційної моделі розвитку регіонів, здійснюється впровадження і використання сучасних програм і нової техніки та високотехнологічної продукції, інноваційних технологій або їх елементів та інших продуктів і заходів, виконання яких, зумовлено ефективним управлінням інформацією, в межах інфраструктури регіонального співробітництва.

Необхідність корегування сучасних інформаційних технологій у сфері економічного співробітництва регіонів обумовлено критичністю в області управління соціально-економічною та бюджетно-податковою системою на окремих територіях України. Відсутність, а в деяких випадках невідповідна потребам суспільства інформація, недосконала нормативна документація; неспроможність впровадження менеджментом заходів з забезпечення економічної безпеки середовища; нерозвинена юридично-правова та законодавча база, застарілі норми та відсутність нових стандартів і гостів негативно впливають на роботу складових елементів інформаційної інфраструктури, підвищуючи ризики розвитку середовища регіонів.

Подолання проблем щодо отримання і надання достовірної вчасної інформації про стан підприємства залежить від ефективного використання інформаційних ресурсів та створення дієвої інформаційної інфраструктури. Тому актуальним постає вирішення проблем формування такої інформаційної системи, яка носить випереджаючий характер з висвітлення динаміки розвитку суб'єктів господарювання [3, с. 44].

Список використаних джерел:

1. Сєрєбряк К.І. Розвиток інформаційної інфраструктури економічного співробітництва регіонів: Автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. док. екон. наук 08.00.05. / К.І. Сєрєбряк/ - К.: ФОП «Приятелєв Б.М., м. Київ. – 2018. – 35 стор.

2. Сєрєбряк К.І. Проблеми інформаційного забезпечення регіонального співробітництва./ К.І. Сєрєбряк/ Науковий журнал Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. м. Сєвєродонецьк. – 2015. – № 6 (223). – 146 стор.

3. Кременчук О.М. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства. /О.М. Кременчук/ Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 27 квітня 2017 р. м. Сєвєродонецьк: ПП «Поліграф-Сервіс», 2017. - 114 стор.

INFLUENCE OF ECOLOGICAL FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC COMPETITIVENESS OF REGIONS IN DEVELOPED COUNTRIES

Nataliia Andrusiak
Candidate of Science (Economics),
associate professor, department of
enterprise economics, accounting and auditing,
The Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

Андрусяк Наталія Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент кафедри
економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна

Екологоорієнтована стратегія розвитку у багатополюсному світовому економічному просторі обґрунтовує та наголошує на необхідності узгодження підходів до національного й субнаціонального регулювання еколого-економічних систем із досвідом і практикою у світі. Прогнози щодо подальшого розвитку суспільства наголошують на тому, що темпи і обсяги споживання природних ресурсів, стан навколишнього природного середовища найближчим часом є основним об'єктивним фактором, який перешкоджатиме розвиткові вітчизняної економіки та її регіонів. Розв'язання цієї проблеми ускладнюється нинішнім політичним та економічним станом нашої держави, який призвів до загострення екологічної проблеми, зменшення та гальмування інвестиційних потоків, створило передумови для загострення еколого-економічних ризиків на фоні високого зносу обладнання переважної більшості промислових підприємств.

Динаміка мезоекономічних показників у значній мірі детермінована природно-ресурсним потенціалом регіонів, екологічним станом, рівнем ефективності природоохоронних заходів, реалізованих органами влади. У свою чергу, сталий розвиток регіональних утворень має на меті підвищення рівня і якості життя населення, одним з показників яких виступає екологічний стан. Забезпечення стійкого тренду поступальної динаміки соціальних, економічних і екологічних індикаторів стану регіонів передбачає розробку і реалізацію еколого-економічно-орієнтованої стратегії, яка враховує взаємовплив різновекторних чинників розвитку.

Дослідження свідчать, що енергетична галузь є такою, що найбільш вдало демонструє еколого-економічну конкурентоспроможність регіонів окремих країн. Світовий ринок екологічної продукції у частині перетворення енергії вітру на енергію доступну людству сформований розвиненими країнами Європи, США, Китаєм, Індією (рис. 1). Проте, в перерахунку на одну особу її виробництво виглядатиме таким чином (рис. 2).

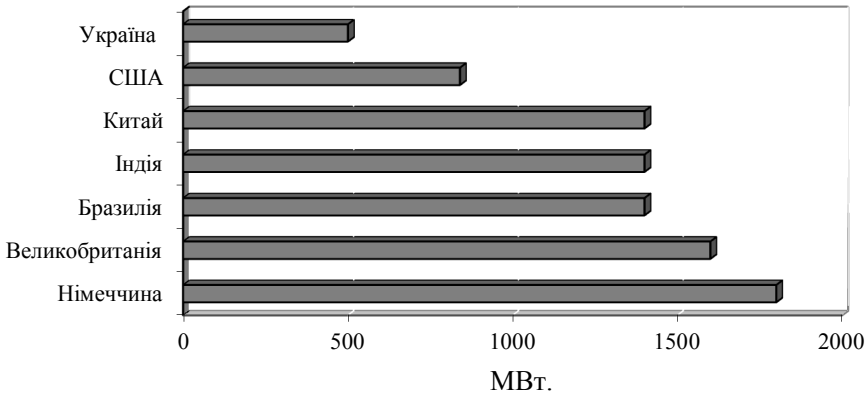


Рис. 1. Потужність вітрогенеруючих установок в окремих країнах світу
Джерело: розроблено на основі [1].

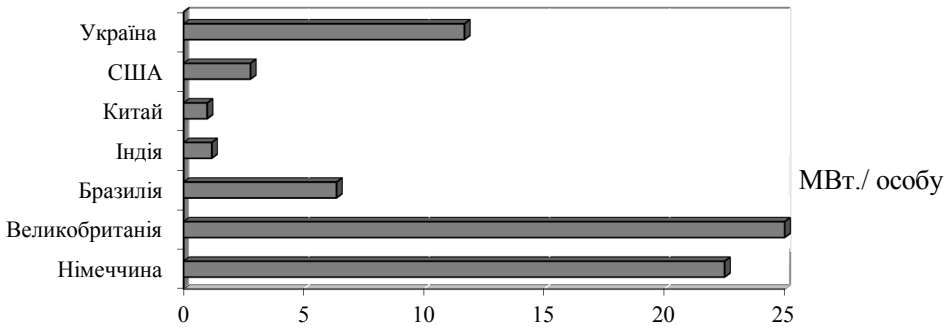


Рис. 2. Потужність вітрогенеруючих установок в перерахунку на душу населення
Джерело: розроблено на основі [1; 2].

Щодо еколого-економічної конкурентоспроможності регіонів у цих країнах, слід зауважити, що її диференціація загалом незначна, тобто якщо, наприклад, еколого-енергетична політика у деяких регіонах виявилася успішною, інші регіони країни намагаються підтримати цю політику. Цікавим є досвід використання еколого-економічних переваг для підвищення конкурентоспроможності регіонів в Сполучених Штатах Америки. За доведеними запасами нафти і газоконденсату найбагатшими визнано штати: Техас (26 % запасів країни), Аляска (24 %), Каліфорнія (15,6 %)[3]. США володіють найбільшими у світі підтвердженими запасами вугілля всіх типів. Оцінені сумарні резерви вугілля в США — 3,6 трлн т. [4; 191-197] (табл. 1). Щорічний огляд енергетичних ресурсів США, на основі якого складено таблицю, дозволяє зробити висновок про те, що за сучасних умов еколого-економічного розвитку наявні запаси невідновних енергетичних ресурсів в регіонах не є визначаючими для розвитку енергетичної галузі.

Таблиця 1. Окремі показники енергетичних природних ресурсів та показники економічного розвитку

	Запаси енергетичних ресурсів, % від загальних запасів	Валове виробництво енергії, трл. Btu	Виробництво енергії на душу населення, млрд. Btu	Внутрішнє використання енергії, трл. Btu	Внутрішнєви користання енергії від вироблено-го обсягу, %	ВРП млрд. дол. США	ВРП на душу тис. дол. США
Аляска	24	600	0,83	228,4	38,1	46,9	64,9
Техас	26	13183	0,51	6520	49,5	1482	57,7
Каліфорнія	15	7830	0,21	3600	46,0	2317	61,5
Північна Дакота	0,7	586	0,86	170	29,0	48,5	70,9
Колорадо	0,6	1484	0,29	490	33,0	292	57,1

Джерело: розроблено на основі [4; 5].

Виробництво екологічно нейтральної (виробництво і споживання, що не руйнує довкілля) та екологічно спрямованої (виробництво і споживання, що здійснює позитивний вплив на довкілля) продукції дозволяє багатьом регіонам зменшити залежність від невідновних ресурсів без зниження ефективності результатів господарювання[5].

Дослідження ролі екологічних факторів на розвиток еколого-економічної конкурентоспроможності регіонів дозволяє зробити наступні висновки:

– передумовою посилення еколого-економічної конкурентоспроможності є розвиток науково-технічного прогресу та зменшення природних ресурсів;

–розвиток енерго- та ресурсозберігаючих технологій дозволяє зміцнювати еколого-економічну конкурентоспроможність регіонів бідних на природні ресурси;

– посилення еколого-економічної конкурентоспроможності регіонів досягається шляхом розвитку еколого-орієнтованих галузей промисловості та формуванням кластерних структур, які дозволяють поглиблювати ступінь переробки наявних екологічних ресурсів;

Список використаних джерел:

1. Інформаційно-аналітичний портал EES EAES. Енергетична статистика. URL: http://www.eeseaec.org/contact-us (дата звернення 08.01.2019).

2. Merkator. Сайт. Географічний довідник. URL: http://merkator.org.ua/dovidnyk/spysok-krajin-za-naselennam.

3. U. S. Energy Information Administration. Регіональні профілі та оцінки енергетики. URL: https://www.eia.gov/state/?sid=US

4. 191–193, 195–197. URL: https://mqworld.com/online-journals

5. Українська вітроенергетична асоціація. Світовий прорив офшорної вітроенергетики. URL: http://uwea.com.ua

USING THE EXPERIENCE OF DEVELOPED COUNTRIES TO CREATE THE UKRAINIAN STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Anna Vorona
Cherkasy National University named after Bogdan Khmelnitsky,
Cherkassy, Ukraine

ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН ДЛЯ СТВОРЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ворона А.В.
аспірант,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

У країнах Європи, типовим представником якої, на думку автора, можна вважати Німеччину, як і в США, роль держави в інноваційному розвиткові економіки обмежується фінансуванням глобальних інновацій, впровадження яких відтерміноване у часі. Підтримка оперативних інновацій полягає в наданні податкових пільг і канікул інноваційним підприємствам та фінансуванню на грантовій основі досліджень у галузі створення інновацій, які не матимуть значного економічного ефекту, але вирішують проблеми збереження навколишнього середовища, покращенні якості життя населення Німеччини.

Управління процесом інноваційного розвитку економіки на мезо- та мікрорівні в Німеччині має унікальні особливості, пов’язані з менталітетом суспільства, який полягає в культурному опорі ризикам і прагнення до стабільності. Перевагою "європейського" підходу до інноваційного розвитку економіки є комплексність. Інноваційна продукція європейського походження має високу якість та супроводжується продуманими послугами, які забезпечують її надійність. Інноваційні продукти мають значно більший «життєвий цикл», ніж продукція будь-якої іншої країни. Недоліком такого підходу є те, що інноваційні продукти можуть запізнитися на ринку і зустрічають значний конкурентний опір [1].

Темпи інноваційного розвитку економіки залежні від обсягів втручання держави в цей процес. Прикладом ефективного регулювання державою процесів інноваційного розвитку національної економіки може стати приклад Королівства Швеція. За показником Глобального Інноваційного Індексу, ця країна посідає 3 місце в рейтингу інноваційних економік світу [2]. У цій країні найвища питома вага приватного бізнесу, 90% товарів та послуг виробляють приватні компанії, такі як Ericsson AB, Alfa Laval Group, IKEA, є давньою і міцною традицією взаємодія роботодавців, приватного бізнесу, держави та профспілок.

Це запорука стабільності, інвестицій та інновацій [3]. Обсяги фінансування інноваційного процесу великим бізнесом, що контролює до 2/3 виробничого потенціалу, досягають 3% ВВП Швеції. В цілому щорічний обсяг фінансування інноваційних програм в цій країні складає 137 млрд дол. США [4].

Японська модель управління процесом інноваційного розвитку національної економіки на відміну від європейської характеризується високим ступенем впливу на інноваційний процес. На відміну від європейської моделі, створенням інновацій від стадії народження ідеї до впровадження у виробничий процес опікується уряд країни. В цілому обсяг фінансування інновацій з різних джерел в Японії досягає 3,2% від ВВП. Сума державного фінансування інноваційного процесу у 2015 р. склала 17 трлн ієн [5]. Міністерства, які відповідають за процес інноваційного розвитку національної економіки, використовують уніфіковані інструменти для її впровадження:

– пряме фінансування власних дослідницьких організацій;

– пряме фінансування окремих дослідницьких проектів та програм;

– фінансування окремих дослідницьких проектів та програм через спеціалізовані агенції при міністерствах.

Інноваційний вклад в розвиток економіки країни великих фірм та корпорацій (на відміну малого та середнього бізнесу) в меншій мірі залежить від державної підтримки. У 2014 р. фінансування інноваційних досліджень великими фірмами сягає 5,8-6,2 млрд дол. США і здійснюються в 36 лабораторіях по всій Земній кулі, де зайнято 17 тис висококваліфікованих вчених [6].

Аналізуючи зарубіжний досвід інноваційного розвитку національних економік можна зробити висновок про те, що Стратегія управління інноваційним розвитком складається з трьох етапів:

– на початковому етапі управління інноваційним розвитком здійснюється в основному методами державного управління та за рахунок коштів державного бюджету;

– на другому етапі питома вага управління процесом інноваційного розвитку переходить до недержавних фінансових структур. Роль держави зводиться до визначення стратегічних інновацій та надання податкових преференцій інноваційним підприємствам;

– на етапі розвиненого індустріального суспільства роль держави та її інститутів зводиться до координатора інноваційного процесу шляхом визначення пріоритетних напрямів, фінансування системи підготовки спеціалістів та фінансування глобальних досліджень, прибутковість яких відтермінована у часі. Основним виробником і джерелом фінансування інновацій на цьому етапі виступають бізнес-структури та їх об’єднання, а регулятором процесу – ринкові механізми.

Вивчення особливостей Стратегій інноваційного розвитку в різних країнах дозволяє зробити висновок про те, що успішний розвиток залежить, насамперед, від ступеня узгодженості інтересів бізнесу, держави та населення. Важливим фактором, що впливає на темпи інноваційного розвитку національних економік є наявність фінансових ресурсів, які учасники процесу можуть та хочуть спрямовувати на створення інновацій та впровадження їх у виробничі процеси.

Економіка України, маючи значний інноваційний потенціал, перебуває на першому етапі свого інноваційного розвитку, на якому в основу Стратегії інноваційного розвитку національної економіки має бути покладений принцип домінуючого впливу держави на процеси інноваційного розвитку. Це спричинене відсутністю великих виробничих корпорацій, які мають достатні для фінансування інновацій кошти, грабіжницька політика кредитування комерційними банками, слабка законодавча база, недостатність і законодавча невизначеність податкових преференцій інноваційним підприємствам та галузям, ігнорування законодавчою та виконавчою владою законів ринку, орієнтація на імпорт інноваційних продуктів.

Для створення Стратегії інноваційного розвитку Україні актуальним є висновок з дослідження процесу інноваційного розвитку національних економік який свідчить про те, що успішність цього процесу обумовлена чітким розподілом функцій держави, бізнесу та інституціональних установ у формуванні інноваційного клімату в країні.

Список використаних джерел:

1. Ріхтер Натан. Інновації та управління в Китаї, Німеччині та США. *Щоденний інтернет-журнал про глобальну економіку, політику, культуру*. URL: https://www.theglobalist.com/innovation-and-management-in-china-germany-united-states/ (дата звернення 5.01.2019).

2. Інтерактивна база індикаторів глобального розвитку інновацій. Global Innovation Index. https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator (дата звернення 18.01.2019)

3. Хаґстрьом М. В нас працюють освіта, інновації та верховенство права. Це — основа економічного зростання. *Колективне ділове медіа Бізнес.* URL: https://business.ua/biznes.

4. Віноградова О. Р. Аналіз світового досвіду інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств. *Економіка промисловості*. 2012. № 1-2. С. 247-251.

5. Власова І. Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинених країнах світу. *Вісник КНТЕУ*. 2009. № 1. С. 36-46.

6. ТОП-50 Інноваційних Компаній Світу. *Бізнес Світ*. URL: https://busines.in.ua/top-50-innovatsijnyh-kompanij-svitu

DIGITAL ECONOMY: GREEN, NUCLEUS, FUTURE

Galyna Velykoivanenko
Candidate of Physic and Mathematic Sciences, Professor, Head of the Department of Economic and Mathematical Modeling
Yurii Koliada
Candidate of Technical Sciences, Docent,
Professor at the Department of Economic and Mathematical Modeling
Tetiana Kravchenko
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Economic and Mathematical Modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Kiev, Ukraine

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ВИТОКИ, ЯДРО, НАСУЩНЕ

Галина Великоіваненко
кандидат фізико-математичних наук, професор,
завідувач кафедри економіко-математичного моделювання
Юрій Коляда
кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри економіко-математичного моделювання
Тетяна Кравченко
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Київський
національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна

Preamble. Economic science gets rid of its narrativity. Gradually it goes back to the past, its membership in the cohort of the humanities, it is increasingly reluctant to the natural sciences (exact) disciplines. In the last three decades, the introduction into the economy of the results of a number of mathematical disciplines (system analysis, nonlinear dynamics, catastrophe theory, etc.) is observed, which is caused by the urgent needs of the real economy and the hallmarks of the modern market. Now, proceeding with the initiated process, it is quite logical that the problem of developing a software product (such as application software packages – ASPs) is to study (in a wide range of conditions) economic processes and phenomena. In this way, an economist (theorist or practitioner) will receive an instrument for a preventive analysis of economic events and their consequences, which is essential for making well-balanced (adequate, operational) decisions on the volatility of the modern market. In general, the above-mentioned led to the emergence of the term «digital economy» (DE), a kind of neologism against the background of orthodox ideas about the economic world.

Retrospective of the economy in the context of modeling. The history of economic development shows that everything, from the natural economy till now, only complicates. Each historical stage presents its needs and requires a variety of knowledge (in terms of the demanded scientific disciplines) and increasing their volume.

Today, the economy qualifies as a nonlinear dynamic system of irreversible action, always open and non-equilibrium. The factor of nonlinearity brings a fundamentally new – the existence of several paths of economic evolution, that is, there is an alternative to development, in contrast to the linear paradigm inherent in the previous historical stage. Permanent drift of components and elements of the economic system, the globalization of links between hierarchical levels, the rate of events contribute to a highly unbalanced and dissipative processes. There is also no return to the previous economic condition.

The heterogeneity of the economy (the presence between the hierarchical equations of global and systemic connections and the interactions of the high-speed action) causes unexpected events (financial crises, stock collapses) that occur due to the smooth variation of operating conditions. This confirms the imperfection of the methodology and tools of modern economic analysis for forecasting events, which is based mainly on the theory of the equilibrium state of the economy.

Experimentation. At one time, technical sciences used modeling – experimental study of the real world of the object through its copy (layout), with the distinction between laboratory research and industrial, which emphasizes a certain difference between the specified varieties of a natural experiment. But the economy is rather specific (the drift of elements, the variation of criteria and the purpose of functioning), the branch of scientific knowledge, it excludes the traditional for science to construct an analogue of the investigated object, the reasons for which is quite understandable.

The thorny path of economic development of our society is precisely indicating the indisputable need to know (predict) the consequences of the initiated steps or measures taken in relation to the further development of the economy – to have preventive information about possible ways of the evolution of the economy.

The successes of computer technology, the achievement of the theory of systems and mathematical modeling have contributed to new opportunities in the study of economics, whose nature is always nonlinear, non-equilibrium, open in the sense of supply or selection of energy, mass of matter. On the pages of scientific publications there was a computational phrase: physics; chemistry; geometry, etc. With full right, we can speak of the computing economy, which is now the more widespread term of economic and mathematical modeling, which emerged as the dominant theory of economic equilibrium. But nowadays the problems of the dynamics of the nonlinear economy are put forward: the factor of nonlinearity brings several possible ways of economic development, which are tracked by means of the corresponding dynamic model – its solutions as with time (integral curves), so interrelated variables (factors of the economy) models – phase portraits.

Of course, there is a problem of choosing the best path of economic evolution, to which the parametric portrait of the dynamic model, which includes the space of events consists of several areas of the various behavior of the solutions, is added to the solution. Such an approach in form resembles a traditional experiment, but with the use of different from the orthodox means of its implementation.

Yes, the foundation of the computing economy is a dynamic model. Much (in the sense of the scenarios of the evolution of the economic system) depends not only on the quantitative analysis (numerical integration of the dynamic equations), which must necessarily be preceded by a qualitative mathematical analysis of the dynamic model. Today it is known that solutions – attractors of a dynamic model of a nonlinear economy can be: point; oscillating; marginal full cycles (external or internal) and half cycles.

There may be a strange attractor – some limited subobjection of the phase economic space, in the middle of which, in a limited spectrum of states, wandering with some probability a real economic situation. A strange attractor is not a closed curve, which describes stable fluctuations. The phenomenon of a rigid or mild breakdown of the amplitude of oscillation is also possible. The economic system is characterized by a spatial-temporal organization, when over time there is a change of the type of solution of the model, and the bifurcation points correspond to this moment, which means the new connections of the object of modeling with the environment. In the vicinity of the point of bifurcation a significant place belongs to a small disturbance – a peculiar poincort of the body of the economy, the self-organization of the economic system play an exclusive role.

In the aggregate, the foregoing discloses the formation and content of the computing economy (CE), its functional content, advantages from the standpoint of obtaining economic information. Only when theoretical and practical of CEs will be implemented as a ASPs for the entire spectrum of problems of the real economy, we can state the emergence of a digital economy (DE) – information technology modeling of economic conditions, their dynamics. In this case, the economist will have the tools to create scenarios for economic development for a wide range of conditions. Based on the analysis of the resulting scenarios, recommendations will be formulated for making sound management decisions in the economy. It is worth noting that in the technical sciences such an approach (from the machine calculation of integrated systems to automation of design or CAD) has long been formed. Among the economic community, the aforementioned is gaining more and more supporters due to the demands of a market economy, its specificity, when the information reaches participants practically simultaneously. In this case, it is extremely important to foresee possible consequences in order to make an adequate solution to the market situation, that is, to become successful. This is possible in the presence of appropriate tools – the software implementation of a plurality of dynamic models, covering all kinds of (varied) economic conditions, phenomena, processes and methods of its application. You also need to have the tools of quality behavior, and then quantitative analysis of the object of research. Certainly, considerable efforts are required, first of all, the cardinal complement of the education of modern specialists in economic cybernetics.

Taking into account the staunchness of the Ashby law in the theory of systems, it is necessary to create a no less powerful set of tools (dynamic models of the economy, means of their deep and comprehensive analysis) of computer studies. In general, all this will serve as the basis for building a digital economy, reaching the peak of practical use in economic life. Only in this case, the consolidation function of the triad "The theory of economic analysis, that is, modeling – economic policy – the object of management" will be fully demonstrated. Due to the complexity of the economy as a constantly developing system, the rigid configurations of dynamic models have exhausted their potential, failing to meet expectations. Models of nonlinear economic dynamics should be adaptive, representing a peculiar compromise between universality and specialization in application.

Essential tasks. The result of a critical analysis of works on computer simulation of economic mechanisms, phenomena and processes should be the construction of a full space of decisive for the economy of events. Its expanses will be the well-known models of economic dynamics today. Of course, the interconnections between other coordinates of the entire space, in addition to the known ones, will be provided by new, yet unpublished, dynamic models (such as the Forrester equations system). Wherever the universe opens as something multivariate, there is always a risk. An integral part of the modeling of economic dynamics is the calculation of the risk of occurrence of an event as a numerical measure of the likelihood of prediction. It is clear that the result of this kind can not be a constant a priori value, only a dynamic function of time or the degree of interdependence between the components of the economic and mathematical model. It is worthwhile for the continuous and discrete models of economic dynamics to bring on a known basis of delay. It is important, simulating, to set the amount of latency of delay for different types of economic systems.

In view of the irreducible factors (uncertainty and incompleteness) of economic information, it is necessary to construct bilateral numerical procedures, considering the optimal and pessimistic variants of the development of events.

References.

1. Smith J. Mathematical and digital modeling for engineers and researchers. – Moscow: Mechanical Engineering, 1980. – 271 p.

2. Vlakh I. Machine methods for the analysis and design of electronic circuits / I. Vlakh, K. Singhal. – Moscow: Radio and Communications, 1988. – 560 p.

3. Zang V. B. Synergetic Economics. Time and Changes in the Nonlinear Economic Theory / VB Zang. – Moscow: World, 1999. – 380 p.

4. Khoma I. B. Economic-mathematical methods of enterprise activity analysis / I. B. Khoma, V. V. Turko. – Lviv: Vt. Nats. Lviv University. Polytechnic, 2008. – 328 p.

5. Kolyada Yu. V. Adaptive paradigm of modeling of economic dynamics: monograph / Yu. V. Kolyada. – Kyiv: KNEU, 2011. – 297 p.

6. Vitlinsky V.V. Models of Economic Dynamics: Textbook / V.V Vitlinsky, Yu. V. Kolyada, T. V. Kravchenko. – Kyiv: KNEU, 2018. – 332 p.

INTERNET BANKING ASSESSMENT UNDER TO HELWIG'S METHOD

Zoryana Rudenko
Ph.D., assistant professor of banking department,
Lviv educational-scientific institute
of state institution of higher education
"University of Banking"
Lviv, Ukraine

ОЦІНКА ІНТЕРНЕТ БАНКІНГУ ЗА МЕТОДОМ ЗДЗІСЛАВА ХЕЛЬВІГА

Зоряна Руденко
к. е. н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м.Львів, Україна

In today's languages the development of banking services is a matter of determining the indicators that would objectively evaluate the level of development of remote banking services, since the level of such services is one of the main factors in attracting a client. There is a large number of methods for such an assessment, but it is important to take into account all the factors of remote banking services. In our opinion, in order to achieve this goal, it is worth choosing the method of the polish economist, professor of **University of Wroclaw** of economics - Zdzislaw Helwig. His method is to develop a concept of developmental indicator. The main purpose of each applied science is to establishment of relationships between facts and processes that represent the object of a particular scientific study [1].

Helvig's method is a method of selecting variables in a linear model. Preferably used by entrepreneurs, bankers and other experts in Poland to estimate the level of system development and the identification of problems that need to be paid attention to. This method is universal, because in the process of evaluation and recruitment, we define stimulants and antistimulants. Accordingly, depending on the purpose and set of indicators, the result may vary diametrically.

According to Helwig's method, banks with spheres of activity are taken into account such as: accounting services and integration of accounts with external platforms; electronic payments from a bank account; deposit policy of the bank; bank's credit policy; payment cards; ergonomics and security of Internet banking.

The assessment of the areas of activity of banks is carried out on a scale from 1 to 5 points (1 - the worst, 5 - the best). At the end of the study, the taxonomic performance rating is created - 36 banks. Its score is from 0 to 1. The higher the score, the better the level of remote banking services. Thanks to Helvig's method, we receive information on the level of distance service in a concise manner and we can make a decision taking into account the development prospects in the short and long term. The analysis of own banks results:

Tinkoff bank has 0,5495 of evaluation with Hellwig method. It means that bank takes average position in Internet banking system on the global market according to this sample. In our opinion this is not quite a fair estimate of internet banking because basic parameters, reducing the estimate of the bank - this is the problem, that underlie the idea of banks. Firstly, it's absence of branches. It causes a number of problems with cause a number of problems with obtaining a loan, withdrawing cash, opening deposits and other. But Tinkoff bank really cares about the customers. The bank has some of the best reviews among all Russian banks, which confirms, in the first place, the power of Internet banking, since the focus is on it. As recommendations I can advise to increase the speed of Internet banking, it is possible to attract more employees and to strive for more and more development of Internet technology. I think that the success of this bank is only a matter of time and level of development of the national economy [2].

JP Morgan Chase has 0,6814 of evaluation with Hellwig method. We can consider that this bank has one of the highest level of Internet banking system among our four banks. However, in the general rating, this bank takes a rather low position. The reason for this underestimation is, I believe, a more average estimate of all indicators. In the course of the work, no outstanding positions were observed, since all positions are very powerful [3].

Privat Bank has 0,6175 of evaluation with Hellwig method. This bank can be supposed as a bank which Internet banking technologies are developing quickly according to this sample. As a user of PrivatBank internet banking I can admit that this system is quite reliable, access to the web page is safety, and the web-page is comfortable and ergonomic. During the year technical break takes less than 1% of the operating time. It's a great result. Due to it consumers can be sure for 99% that the most responsible moment of their life the system will work. Of course, there are some small cons related with ergonomic. But consumers suppose that every month updates make the system better and better. Of course, among discovered banks it takes the 20th position, but this result is quite good, because represented banks are very big and well-known and it's very difficult to challenge with them [4].

Shinhan Bank has 0,5948 of evaluation with Hellwig method. In this case we can suppose that Internet banking system of this bank is little bit strange for European users but among Asian users the Internet banking is considered to be very convenient. According to reviews system of Shinhan bank works almost perfect. Access to the web-page is very reliable and safety. For example, it's secured with face ID and touch ID.

We think that developers of Shinhan should improve the interface of their web-pages. Also, we suppose that they should better adopt their web-pages to the eyes of European and American user's. Due to this changes, in future can pretend to the top 10 in our ranking [5].

In our opinion, reviewed banks take their positions in this ranking quite rightly: Tinkoff bank takes the lowest position among our group reviewed banks, because this bank began its activity more recently (since 2007) and had established itself as a bank of modern technologies, since it was fully computerized and quickly achieved success in the Russian market. The main reason of problems with Internet banking is the working concept of this bank and also not yet perfect technologies in this sphere. We are sure that this bank has great perspective to succeed in Internet banking. Shinhan bank is one the oldest bank in Korea. Since its founding till now it has been taking leading position in the Korean market. But there approach to internet banking is a little bit strange for people from the Europe. There web page is really safety but interface is unusual. It's also has a lot of additional options (like web shopping, web magazines etc.) which are very useful. So, we can suppose that if in the future choose european or american market as a target market, they, for sure, will improve english version of their web-pages and will adopt it to the needs of their consumers. Summing up we can say that in future the can easily challenge with leading banks in our ranking. PrivateBank is supposed as a bank-innovator In Ukraine. They put a huge amount of money in new start-ups. Their strategy is aimed on developing new advanced projects which will do their system more reliable. There is always a study program for young people who wants to create new ideas for internet banking. So, we can suppose that position which get PrivatBank is good and in future we can expect the growth of new inventions in internet banking of this Bank. We think that with growths of quantity of quality developers, in future PrivatBank can easily challenge with European banks. JP Morgan Chase is a legendary American bank, that has a long story of development. It's powerful conglomerate which almost doesn't have weaknesses. As of 2017-18, the bank is one of the largest asset management companies in the world. We think that such achievements are enough to be in the top of the banks and this bank has much more powers than the most part of banks in this sample.

References:

1. Hellwig Zdzislaw (1968). On the optimal choice of predictors / Toward a system of quantitative indicators of components of human resources development, University of Wroclaw. Retrieved from http:// uni.wroc.pl/en/

2. Our Products. Official site Tinkoff bank. Retrieved from https://www.tinkoff.ru/eng/

3. Choose what's right for you. Official site JP Morgan Chase. Retrieved from https://www.chase.com/

4. General information. Official site PrivateBank. Retrieved from https://privatbank.ua/ Official site Shinhan bank https://www.shinhan.com.

ROLE OF POPULATION SAVINGS IN FORMATION RESOURCE POTENTIAL OF BANKS

Yana Shmuratko
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at the Department of Banking,
Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine
Victoria Kovalenko
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Banking
Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine

РОЛЬ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ У ФОРМУВАННІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ

Яна Шмуратко
к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна
Вікторія Коваленко
д.е.н., професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

Функціонування банку як фінансового посередника неможливе без залучення грошових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні домогосподарств і суб'єктів економічної діяльності. Залучені кошти створюють ресурсний потенціал для проведення усього спектру операцій, що здійснюють банки у процесі своєї діяльності. Проте, спроможність банків ефективно функціонувати та динамічно розвиватися значною мірою залежить від наявного ресурсного потенціалу, а також їх здатністю за необхідності залучати додаткові обсяги ресурсів на прийнятих умовах, що характеризує ресурсний потенціал банків.

Заощадження є одним із ключових понять в економічній теорії. Зміст та економічну природу даної категорії вивчали класики та сучасні науковці, досліджуючи природу національного доходу, інвестицій та економічного зростання.

Сучасна економічна теорія дає кілька трактувань заощаджень: заощадження – це частина доходу, що не використана на поточні споживчі потреби в певний період часу; збільшення поточних витрат населення приводить до зменшення заощаджень і знижує його довгострокову фінансову стійкість; і навпаки, збільшення заощаджень зумовлює скорочення поточного споживання; заощадження – це частина доходу, що накопичується і призначена для задоволення потреб у майбутньому; в основі заощаджень є добровільне відкладання грошових коштів з метою задоволення потреб: забезпечення подальшого споживання або отримання додаткового доходу;

заощадження – це витрати, пов'язані зі збільшенням особистого майна; кошти, призначені для накопичення, можуть бути вкладені в різні види фінансових і нефінансових активів [1, с. 20-21].

Роль заощаджень у формуванні ресурсного потенціалу банків значною мірою диференціюється залежно від особливостей банківських систем. Досліджуючи диференціацію ролі заощаджень населення у формуванні ресурсного потенціалу банків, робимо висновок, що залежність банківських ресурсів від коштів фізичних осіб, розміщених на депозитних рахунках, перебуває під впливом низки чинників, а саме: сформована кон'юнктура ринку кредитно-депозитних послуг в Україні; доступність зовнішніх запозичень (рефінансування НБУ, ринок облігаційних позичок та міжбанківське кредитування); стабільність фінансової системи та рівень довіри вкладників до банків і банківської системи; спеціалізація банківської установи на визначеному сегменті ринку банківських послуг; чинники, що зумовлюють залежність банківських ресурсів від заощаджень населення; регіональна мережа філій та відділень банку, його активність в обслуговуванні населення; рівень фінансової грамотності населення; макроекономічна кон'юнктура в країні та стадія ділової активності; особливості нормативно-правового регулювання діяльності банків у сфері залучення заощаджень [2, с. 302; 3, с. 276-277].

Дослідження динаміки та факторів формування доходів, витрат і заощаджень населення – важливий етап виявлення тенденцій та закономірностей формування ресурсного потенціалу банків. За дослідженнями проведеними Сидоровою А.В. [4, с. 160-161], прогноз сукупних середньомісячних доходів та витрат на одне домогосподарство за різними моделями – трендових, адаптивних та авторегресійних, найбільш адекватними з яких виявилися адаптивні моделі З. Хелвіга (рис. 1).

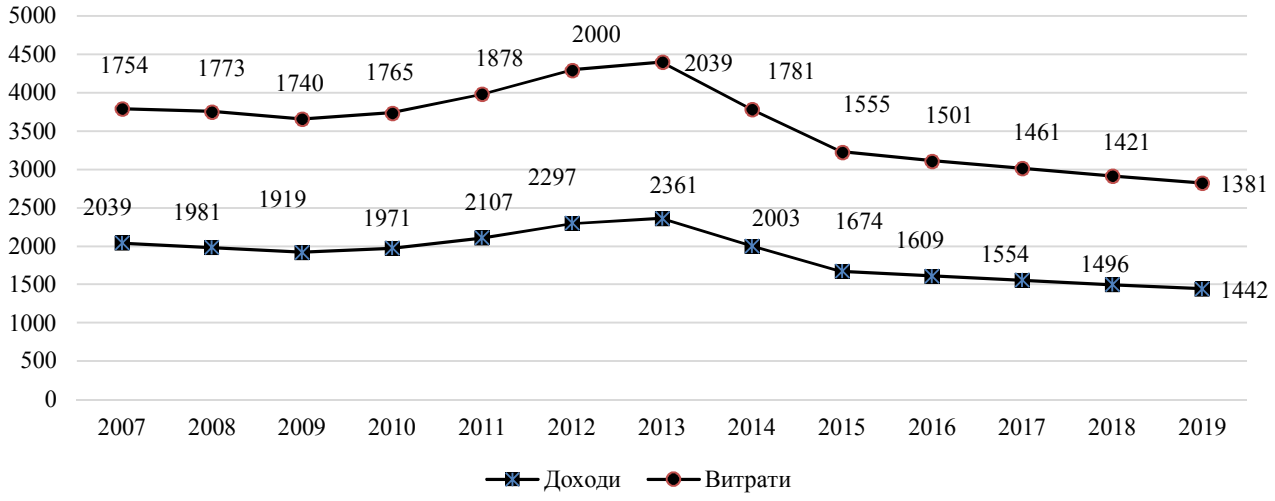


Рис. 1 Теоретичні значення реальних сукупних середньомісячних доходів та витрат на одне домогосподарство за 2007-2019 рр., тис грн.

Джерело: [4, с. 161]

Проте вірогідність прогнозних показників малоймовірна, тому що у 2016 р. ситуація в країні трохи покращилася. Реальний ВВП зріс у порівнянні з 2015 р. на 2,3%, у 2017 р. розмір мінімальної заробітної плати було підвищено до 3200 грн., розмір пенсії за віком – до 1808,90 грн.

Із метою забезпечення стабільності банківського сектора у більшості розвинених країн світу створюються системи «financial safety net», які передбачають: створення кредитора останньої інстанції, який бере на себе основний тягар вирішення проблем ліквідності банків; розроблення комплексу заходів з регулювання фінансового стану банків, а також пруденційний нагляд, який здійснюється, як правило, центральними банками; введення системи страхування вкладів, що виконує поряд із забезпеченням страхового захисту майнових інтересів вкладників цілий комплекс заходів щодо попередження банкрутств банків. Тому, для вітчизняної практики за доцільне є трансформація існуючої системи функціонування Фонду гарантування фізичних осіб в частині використання комбінованої системи гарантування депозитних вкладів населення в Україні, в якій система базового гарантування вкладів на суму до мінімального ліміту через ФГВФО доповнюється системою додаткового гарантування вкладів на суму понад ліміт, через систему страхового ринку.

Узагальнюючи результати дослідження, слід констатувати, що з огляду на роль заощаджень у суспільстві саме стан заощаджень населення відображає процеси загальноекономічного розвитку України, зокрема, соціальні аспекти, а також становлення фінансової і банківської систем.

Список використаних джерел:

1. Примостка Л. О. Заощадження населення України: формування та залучення в банки: монографія / Л.О. Примостка, В. Г. Шевалдіна. – К.: КНЕУ, 2014. – 234 с.

2. Вядрова І.М. Формування ресурсної бази банків на основі заощаджень населення: теоретичні аспекти та українські реалії / І.М. Вядрова, І.О. Добровлська // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 9. – 301-307.

3. Коваленко В.В. Заощадження населення у забезпеченні фінансових ресурсів банків / В.В. Коваленко, О.С. Сергєєва // Інфраструктура ринку. –2019. – Вип. 28. - С 275-283.

4. Сидорова А.В. Коваленко А.О. Доходи та витрати населення: статистичне оцінювання, моделювання та прогнозування / А.В. Сидорова, А.О. Коваленко // Фінанси, облік, банки. – 2017. – № 1 (22). – С. 154-1262.

OPTIMIZATION OF CREDIT-INVESTMENT ACTIVITIES OF BANKS ON MACROREVIATIONS

Iryna Pivavar
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economic Theory, Statistics and Forecasting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv,Ukraine

ОПТИМІЗАЦІЯ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА МАКРОРІВНІ

Ірина Пивавар
к.е.н., доцент,
кафедри економічної теорії, статистики та прогнозування
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м.Харків,Україна

Кредитно-інвестиційна діяльність банків є важливим джерелом розвитку реального сектора економіки, забезпечуючи тісний зв'язок між секторами юридичних осіб, фізичних осіб і банківських установ. Однак проведене дослідження стану управління кредитно-інвестиційною діяльністю банків в останні роки свідчить про недостатній рівень розвитку даної сфери при наявності вагомого потенціалу до її розширення, про що свідчать значні обсяги кредитно-інвестиційного портфелю [2].

На даний момент в Україні потенціал розвитку кредитно-інвестиційної діяльності банків використовується не на повну силу. З метою підтримання ситуації у банківському секторі у частині кредитно-інвестиційної діяльності Національний банк України вжив комплекс стабілізаційних заходів за такими напрямами [3,5]: запровадження додаткових спеціальних механізмів підтримки ліквідності банків, які мають відплив депозитів, та скасування окремих обмежень на отримання кредитів рефінансування; пом’якшення у вимог до формування банками обов’язкових резервів через зменшення частки обов’язкових резервів, яка має формуватися банками на окремому рахунку в Національному банку України та зменшення мінімального обсягу обов’язкових резервів, який має зберігатися щоденно на початок операційного дня на кореспондентському рахунку банків.

Для вирішення проблеми коливання процентних ставок менеджери повинні постійно концентрувати свою увагу на тих складових кредитно-інвестиційного портфеля, які найбільш чутливі до зміни процентних ставок. У рамках активної частини портфеля – це, зазвичай, кредити та інвестиції в цінні папери, а в рамках пасивної частини – депозити і позики на грошовому ринку.

Пошук конкретних шляхів вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності фінансових посередників повинен починатися з первинного визначення на державному рівні бажаної моделі майбутнього функціонування банківської системи України.

Усвідомлюючи низьку зацікавленість приватного капіталу в понесенні одноосібних ризиків побудови нового типу установи, необхідно формування на першому етапі державної ініціативи у створенні інвестиційних банків з часткою державного капіталу. На сьогоднішній день єдиною альтернативою є продаж одержавлених банків новим інвесторам. З метою вирішення проблеми формування довгострокової ресурсної бази інвестиційних банків та забезпечення фінансового підґрунтя активізації довгострокового кредитування для спеціалізованих установ повинні бути створені особливі умови доступу до кредитних ресурсів Національного банку. З боку НБУ це передбачає розробку спеціального механізму підтримки ліквідності на довгостроковій основі, встановлення відповідної пільгової ціни на ресурси та розширення видів забезпечення таких кредитів. З боку держави розробка механізму довгострокового фінансування інвестиційних банків вимагає усвідомлення об’єктивної необхідності розробки національної стратегії розвитку інвестиційної діяльності, в рамках якої буде передбачений механізм довгострокового фінансування інвестиційних банків.

При цьому, якщо розглядати можливість створення таких спеціалізованих фінансово-кредитних установ на базі банків з часткою власності держави в капіталі, то відкриваються додаткові напрямки залучення ресурсів, зокрема емісія цільових довгострокових облігацій внутрішньої державної позики, за якими залучені кошти спрямовуватимуться на формування ресурсної бази державних інвестиційних банків, а також емісія облігацій і сертифікатів банку.

Зважаючи на високу ризикованість довгострокового кредитування, за необхідне запровадити систему державного страхування ризиків, які пов’язані з діяльністю банків на інвестиційному ринку, та надавати державні гарантії банкам, що беруть участь у фінансуванні проектів, які входять у систему державних пріоритетів. Така необхідність підтверджена досвідом багатьох європейських країн, де створено державні спеціалізовані фонди, які забезпечують фінансову підтримку при отриманні кредитів за деякими програмами шляхом надання гарантій, часткової компенсації отриманих кредитів у вигляді субвенцій чи часткового відшкодування кредитних ставок [1,4].

З метою активізації діяльності банків у сфері інвестиційного кредитування та розподілу ризиків між потенційними учасниками доцільно використовувати різні гарантійні схеми, зокрема створення гарантійних фондів як фінансових інституцій, винятковою сферою діяльності яких є надання гарантій за кредитами, що надаються банківськими установами підприємствам-позичальникам.

Гарантійні фонди можуть мати як державне походження, так і створюватися в результаті приватної ініціативи. Крім розвитку діяльності гарантійних фондів, при реалізації великих інвестиційних проектів доцільно використовувати схеми з участю фірм-спонсорів (фірм-гарантів), які виражають зацікавленість у реалізації проекту.

Ситуація, що склалася із станом та структурою кредитно-інвестиційного портфеля, потребує невідкладного вирішення. Тому, окрім комплексного використання банком різних способів оцінки кредитного ризику щодо кожного позичальника, що дає можливість правильно визначити сукупний кредитний ризик комерційного банку в цілому, кожний банк повинен реалізовувати комплекс заходів у напрямку вдосконалення управління кредитно-інвестиційною діяльністю.

Таким чином, кредитно-інвестиційна діяльність банків в Україні в сучасних умовах економічної нестабільності на макрорівні потребує удосконалення стратегічних напрямків, а саме: ефективна кредитно-інвестиційна політика з підвищенням процентних ставок, постійний моніторинг складових кредитного портфеля, невідкладні дії керівництва банківських установ з управління ризиками повинно призвести до зростання обсягів кредитування, вдосконалення системи управління якістю кредитно-інвестиційного портфеля; впровадження переважно якісних за характером заходів щодо покращення структури кредитно-інвестиційного портфеля. Які впливатимуть на фінансову стійкість банків та ефективність їх діяльності, дозволять підвищувати конкурентоспроможність і безпеку функціонування вітчизняних банківських установ.

Список використаних джерел:

1. Волохата В. Є. Управління кредитно-інвестиційною діяльністю банків України / В. Є.Волохата, А.С. Єна // Журнал «Молодий вчений». – 2014. – №12(15). – С. 90-93.

2. Колодізєв О. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку / О. М. Колодізєв, Н. М. Власенко // Бізнес Інформ. - 2013. - № 11. - С. 342-347.

3. Офіційний сайт Національного банку України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

4. Pleskun I. V. The Banks' Risks Management: The Current Development Tendencies // Business Inform. – 2018. – №12. – С. 358–364.

5. Зайцева Л. О. Банківська система України: стан, проблеми розвитку // Бізнес Інформ. – 2018. – №1. – С. 280–285.

INFLUENCE OF ANTI-INFLATION INSTRUMENTS ON PRICE STABILITY IN UKRAINE

Mykhailo Bril
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economic Theory, Statistics and Forecasting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv,Ukraine

ВПЛИВ АНТИІНФЛЯЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ЦІНОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Михайло Бріль
к.е.н., доцент,
кафедри економічної теорії, статистики та прогнозування
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м.Харків,Україна

Вступ. Макроекономічна нестабільність, що характерна для економіки країни сьогодні, у тому числі, має у своїй природі інфляційне коріння. Модернізація поточних та пошук нових, альтернативних інструментів забезпечення цінової стабільності ще з більшою актуальністю постають в умовах проголошеного Україною євроінтеграційного вектору розвитку.

Основні загальнотеоретичні та методичні положення, які характеризують специфіку досягнення цінової стабільності у трансформаційній економіці, сутність інфляції та принципи формування антиінфляційної політики, певною мірою висвітлені в економічній літературі. [1-6].

Антиінфляційну політику можна розглядати не тільки в якості частини стабілізаційних заходів на макроекономічному рівні, які безпосередньо направлені на запобігання високих темпів інфляції та управління нею на незагрозливому для стабільності економічної системи рівні, але ще й в якості чинника, який може опосередковано впливати на макроекономічну стабільність через посилення або послаблення довіри до заходів антиінфляційної політики та їх результативності. Рішення такої політики стосуються багатоцільових задач із багатьма обмеженнями, у них враховуються значні обсяги інформації – масиви даних, експертні судження, результати прогнозних сценаріїв. Формалізація цього процесу та його структурування за допомогою макроекономічних методів є об’єктивною необхідністю. Побудова прогнозу інфляції пов’язана із значними труднощами, оскільки в більшості випадків досить важко передбачити величини тих екзогенних факторів, які мають значний вплив на зміни рівня цін. Однак точність залежить не тільки від достовірного прогнозу саме екзогенних факторів, але й адекватного визначення основних методів впливу на інфляцію.

Вибір оптимальної кількості факторів впливу та аналіз кількісних та якісних параметрів їх впливу є основною задачею при побудові ефективної антиінфляційної політики. Необхідно відмітити основні методи прогнозування макроекономічних показників (у тому числі інфляції). Метод експертних оцінок - один із найпростіших методів, може використовуватися переважно для короткострокового прогнозування. Але він потребує значної компетенції людини, яка генерує ці оцінки. Векторна авторегресія (VAR) – це модель динаміки декількох часових рядів, в якій поточні значення цих рядів залежать від минулих значень цих же рядів. VAR використовується для побудови короткострокового прогнозу, в основному на найближчий період часу.[2] Метод побудови простих регресійних рівнянь здійснюється шляхом побудови простих регресійних рівнянь, які описують залежність між обраними змінними. Метод прогнозування інфляції в складі структурної моделі використовується для довгострокового прогнозування. Певна невизначеність щодо цього методу полягає у виборі теорії, на основі якої будується модель.

Отриманий прогноз може потребувати коригування. Останній набуває вагомої ролі в контексті проголошеного переходу до режиму ІТ [3]. До 2005 року прогнозний процес у Національному банку України, як і в багатьох інших центральних банках країн із перехідною економікою, однак регулярне їх використання для цілей аналізу та прогнозування ускладнювалося річною періодичністю даних, великим масштабом і відповідно значними зусиллями для підтримки, застарілою теоретичною основою. Переламним моментом у підході до вибору моделей прогнозування став 2007 рік. Так НБУ запровадив нову методику розрахунку ІСЦ: було змінено не тільки склад споживчого кошику, але і суттєво змінено групи, на які він розбивається, що докорінно змінило його структуру в порівнянні з тією, що використовувалась раніше (три групи: продовольчі товари, непродовольчі товари та послуги). Розроблено функціональну форму структурної квартальної прогнозної моделі (КПМ), яка охоплює основні канали трансмісійного механізму, тобто основні канали впливу інструментів антиінфляційної політики на розвиток української економіки та інфляцію, побудована на агрегованому рівні та описує основні макроекономічні взаємозв’язки економіки. КПМ сходиться до чітко визначеного стійкого стану, хоча цей рівноважний стан є екзогенно отриманим. Моделювання відхилень макроекономічних змінних від своїх рівноважних рівнів складає основу моделі, тобто КПМ є так званою моделлю в розривах. Для отримання оцінок розривів використовується багатомірний фільтр Кальмана, структура якого базується на структурі КПМ. Ця модель побудована на дуже агрегованому рівні та описує лише основні макроекономічні взаємозв’язки української економіки і фокусується на особливостях трансмісійного механізму монетарної політики. Моделювання відхилень макроекономічних змінних від своїх рівноважних рівнів (розривів) становить основу моделі. [4, 5].

В Україні базова інфляція розраховується з метою визначення стійкої динаміки цін з виключенням короткострокових нерівномірних змін цін, викликаних шоками пропозиції, сезонними факторами, адміністративним регулюванням тарифів та цін. Продовольча інфляція включає зміну цін на продовольчі товари з низьким ступенем промислової обробки, ціни на які найбільш чутливі до шоків зі сторони пропозиції. Адміністративно-регульована інфляція визначається як зміна цін на товари та послуги, що регулюються адміністративно. Крім того, протягом останніх років з метою поліпшення прогнозних властивостей моделі та її спроможності відтворювати окремі специфічні риси української економіки було впроваджено низку модифікацій, основні з яких такі: фіскальний блок, рівняння для кредитів та депозитів, рівняння для рівноважного реального обмінного курсу та інші.

Висновок. Дослідження динаміки інфляційних процесів в Україні й світі свідчить про наявність певних характерних періодів стабільності та нестабільності. Інфляційні процеси в Україні на сучасному етапі характеризуються значними темпами зростання, що негативно відбивається на економічному розвитку загалом та забезпеченню економічної стабільності зокрема. Коефіцієнти регресійної моделі є статистично значущими та вказують на найбільший вплив на темпи інфляції грошової бази.

Список використаних джерел:

1. Николишин Ю. І. Аналіз інфляційних процесів у незалежній Україні / Ю. І. Николишин, О. В. Кашперська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 284–289.

2. Ніколайчук С. Використання макроекономічних моделей для монетарної політики в Україні / С. Ніколайчук, Ю. Шоломицький // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 233. – С. 58–59.

3. Кремень В. М. Удосконалення методичних засад прогнозування грошово-кредитних показників / В. М. Кремень, Д. О. Оголь // Бізнес Інформ. – 2015. – № 6. – С. 204–209.

4. Куабіон О. Інфляційні очікування в Україні: довгий шлях до закріплення? / О. Куабіон, Ю. Городніченко // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 233. – С. 6–24.

5. Лепушинський В. Стратегічний документ з монетарної політики в умовах запровадження в Україні інфляційного таргетування / В. Лепушинський // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 233. – С. 25–39.

6. Перепьолкіна О. О., Сухий О. О. Монетарна політика НБУ та її вплив на розміщення заощаджень домогосподарств // Бізнес Інформ. – 2018. – №3. – С. 309–314.

FUNCTIONAL AUDIT CHARACTERISTICS IN A DECENTRALIZED ENVIRONMENT

Kateryna Melnyk
PhD in Economics, associate professor,
assistant professor of the Department of Accounting and Auditing,
Lesya Ukrainka Eastern European National University

The functionality of audit determined by its ability to solve problems, the content of which depends on user's expectations of its results. The most common practice in the use of audit results is an approach whereby customers expect that, following appropriate measures information tested during the audit will be used for a particular purpose. In this case, users of audit results expect, that they will be able to form their own assessment of the reliability, accuracy, adequacy of the verified data based on the opinion of the auditor. In other words, users of audit results expect that the auditor will be responsible if not completely to a large extent for the evaluation of the information on which economic agents will make their own decisions. In view of this, we can ascertain the presence of an evaluative audit function, which is realized in the interests of its results users.

Another approach to the application of the audit results is based on the assumption that the auditor performed a series of activities during the execution of the relevant tasks which may contribute to the identification of facts that adversely affect the financial and economic activities of an economic entity. In particular, it is possible to identify negative trends of calculation indicators that characterize the financial and property status of an economic entity, its ability to repay the debt in full and on time, effectively use own and borrowed resources. At the same time, auditor can detect the facts of non-compliance with the requirements of the legislation, intentional (fraudulent) or unintentional (false) actions of management personnel or other employees, which result in appropriation of the entity's assets, distortion of accounts, ineffective use of resources, in particular – due to unsatisfactory operation of the internal control system. Finding and identifying of such facts during the audit help to protect the interests of owners of resources used by the entity. So, we are talking about the protective function of the audit.

As a result of processes, the nature of which is determined by the types of economic activity, as well as the environment in which business entities act, in particular - the decentralization of economic decision-making, resource management and redistribution of responsibility, - new and improved existing relationships as between individual citizens, enterprises , public associations, other members of society and their groups.

These connections are realized mainly due to the movement of information between individual entities. At the same time, the content of information that move between two entities is determined, first of all, by their personal interests in obtaining a certain set of data

and the possibility of identifying the source of their receipt, as well as – the influence of the environment (in particular, the requirements of regulatory legal documents).

Users of information are interested not only in concrete datas, but also in their compliance with a certain set of criteria, in particular quantitative (natural, cost, etc.) and qualitative character. Therefore, users of information are interested in obtaining the relevant services from an independent person – an auditor or an audit firm, which may result in a decision about the degree of compliance of the information with the expectations of its users.

Therefore, the schematic flow of information (for example, financial data) of the persons responsible for its creation to the users can be displayed using the circuit shown in Fig. 1.

As shown in Fig. 4, auditing is one of the factors driving information from its issuer to its users. That is, we have grounds for recognition the communicative function of audit as one of many aspects of bringing to the users the data needed for making them relevant decisions. In other words, the functional capabilities of the audit are expanded due to the fact that without it, from the user's point of view, it is not expedient to investigate and evaluate the information and justify its own actions based on it.

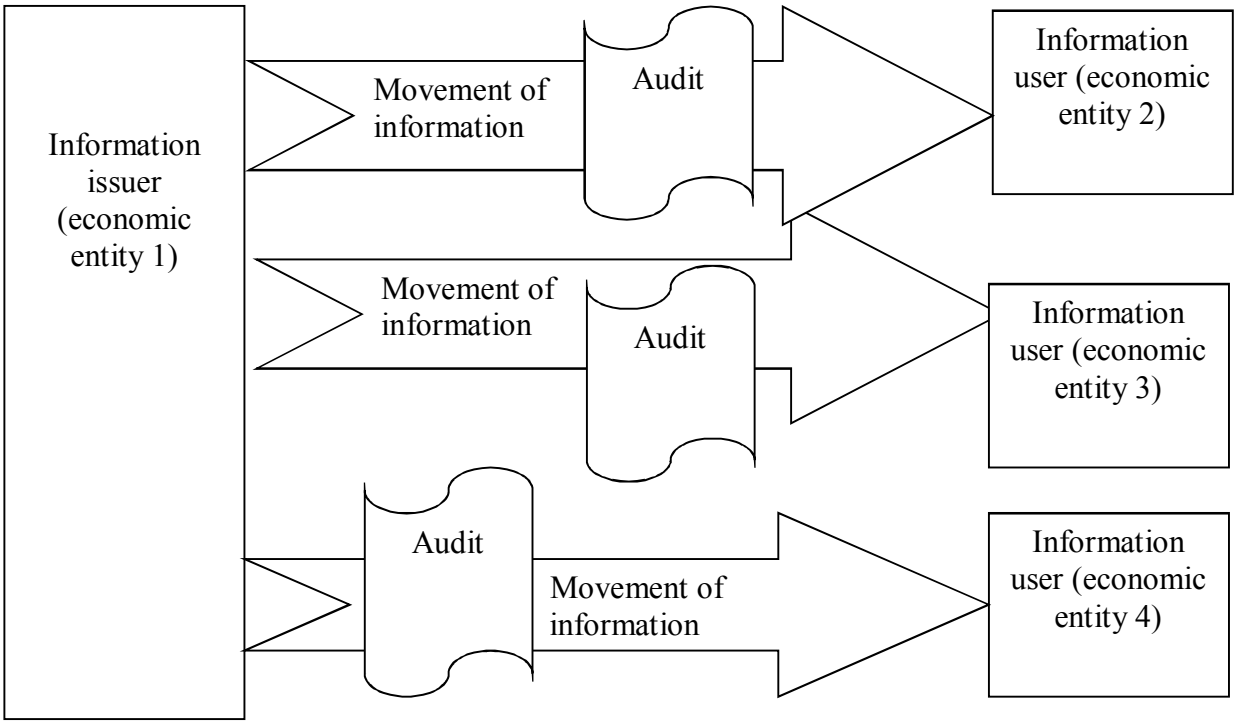


Fig. 1. Theoretical representation of the movement of information between economic entities

Source: Author's development

This indicates that there is no need not only for the processing and use of information, but also for the alleged inappropriateness of its reception and the consequent incurred costs.

Often interested users of information (lenders, insurers, real and potential investors, appraisers, etc.) receive information evaluated by auditors. Regardless of whether the audit is mandatory (in Figure 1, the movement of information to economic entities 2 and 3) or the initiative (in Figure 1, the movement of information to an economic entity 4), the very existence of an audit is required compulsory condition for further cooperation on activities such as investment, financing, participation in the program budget and so on. This can serve as an additional confirmation of the diversity of interests of different groups of information users, which causes variations in approaches to understanding information and choosing how to use it. The same is a sign of the need for the proper implementation of the communicative audit function, which is conditioned by the ability of users to rely on the auditor's opinion during the interpretation.

Thus, the communicative audit function can be disclosed in two aspects:

1) conducting an audit is one of the necessary factors for the flow of information from the issuer to user;

2) audit is a universal tool for interpreting the content of information in the interests of different groups of users.

Decentralization is accompanied by an increase in the volume of economic decision-makers, redistribution of information processing functions among them, and revision of the content and areas of their responsibility.

On the one hand, this leads to increase in the number of issuers and users of information and also characteristics and criteria for its evaluating. On the other hand, these processes are accompanied by temporary loss of resources associated with the process of decentralization. This is due to the need to rethink by new or transformed economic entities own powers, responsibility, goals and as a result – their own interest in the information to the possibility of its further using.

Therefore, it should be noted that the audit promote retention of information communication in terms of identifying and eliminating these problems by realizing the communicative function. Regardless of the degree of readiness of economic agents to work in a decentralized environment, audit will contribute to preventing reform-related problems, their timely identification and resolution. At the same time, new subjects of economic relations will be interested in audit to establish full information links with existing and new users of financial information, which will help to reduce the level of economic, administrative, social and other risks that take place in the process of decentralization and by its results.

This will increase the interest of economic entities in obtaining audit services, which will increase the cost and quantity of the market of audit services through new orders.

DIRECTIONS FOR IMPROVING PROFITABILITY BY CONDITIONS COMPETITIVE ENVIRONMENT

Liliya Filipishyna
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Department of Economics and Production Organization
Daria Gavrilyuk
applicant of educational degree "master",
Pervomaisk Branch of the National University
Shipbuilding named after Admiral Makarov
Pervomaysk, Ukraine

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЗА УМОВ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Лілія Філіпішина
д.е.н, професор,
кафедри економіки і організації виробництва
Дарія Гаврилюк
здобувач освітнього ступеня «магістр»,
Первомайська філія Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова
м. Первомайськ, Україна

Турбулентність розвитку економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції і послуг на основі введення досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації підприємництва тощо. У ринковій економіці фінансові ресурси (капітал) вкладаються у будь-які види діяльності виключно за критерієм максимуму прибутку. Тому рентабельність, тобто ефективність використання капіталу, має велике значення при визначенні фінансових результатів діяльності підприємства. В сучасних умовах підвищення рентабельності підприємств є складним завданням. Багато підприємств в Україні працюють нерентабельно або їх рентабельність є надто низькою. Тому дослідження рентабельності, а також шляхів й підвищення на підприємстві є дуже важливим і актуальним питанням.

Сьогодні в Україні проводиться багато досліджень, що стосуються проблем визначення факторів і умов формування ефективного виробництва, а також шляхів підвищення його ефективності. Ці проблеми висвітлюють у своїх працях ряд вітчизняних вчених: П. Науменко, І. Богатирьов, А. Маковеєв, В. Пастухова, В. Чайковська та ін. Проте, питання дослідження рентабельності в умовах формування конкурентного середовища залишаються актуальними.

Одними з найважливіших шляхів підвищення рентабельності підприємства в сучасних умовах є:

1) покращення маркетингу, пов'язане з коригуванням стратегії і тактики маркетингу. При цьому удосконалення роботи відділу маркетингу передбачає:

- виробляти і продавати тільки те, що безумовно буде купуватися. Тому підприємству потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу в основному на тій продукції, яка є високорентабельною;

- організовувати збутовий процес так, щоб він був пристосований швидкого переоснащення виробництва;

- постійно вести наукові дослідження з аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;

- приділяти більше уваги дизайну продукції, упаковці, а також рекламі, адже реклама є важливим засобом доведення інформації про підприємство продукцію, яка ним продається, до відома споживачів;

- підвищення якості продукції в частині формування її конкурентоспроможності. Це можна досягнути за рахунок зниження собівартості, покращення дизайну, зовнішнього вигляду продукції;

2) усунення каналів втрати прибутку (виплата різних штрафів, пені та ін.);

3) чітке і своєчасне виконання угод з поставок продукції;

4) підвищення оптових або інших відпускних цін на продукцію, але так чином, щоб ці ціни відповідали якості продукції [3, с. 178].

Важливе значення для забезпечення умов невпинного зростання прибутку і рентабельності має якість їх планування. Це складний і багатогранний процес, який включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників періоду, що передував планову періоду, досягнення максимальної узгодженості з кількісними і якісними показниками плану випуску продукції (виконання робіт, послуг), її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво, особливо непродуктивних [3, с. 162]. Рентабельність продукції, яка досягнута підприємством в базовому періоді повинна бути скоригованою з урахуванням умов ціноутворення планові періоду.

Далі можна визначити резерви, які не були використані підприємством у базовому періоді для зростання прибутку, а саме за рахунок:

- ліквідації непродуктивних і понаднормативних витрат, що відносяться на собівартість продукції;

- ліквідації фактів поставки готової продукції покупцям з відхиленнями від узгоджених технічних і якісних параметрів, які ведуть до зниження оптових цін на ці вироби і, отже, прибутку від реалізації;

- структурних зрушень в асортименті з метою випуску продукції високої рентабельності.

Для підприємства важливим є систематизація оперативної інформації про хід виконання плану прибутку. Маючи щоденні дані про одержаний прибуток, керівництво підприємства має змогу оперативно впливати на цей процес та планувати найбільш раціональне використання прибутку з точки зору потреб підприємства [2, с. 86].

Отже, підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що повинно сприяти зростанню рентабельності підприємства. При цьому основними джерелами резервів збільшення суми прибутку є нарощування обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості, реалізація її на більш вигідних ринках збуту [1, с. 46]. Лише вміле використання всієї системи перерахованих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

Список використаних джерел:

1. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємства//Формування ринкових відносин в Україні - 2016 - №7-8. - С.45-47.

2. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. - К.: Каравела,2005. - С.81-86.

3.Маковеєв А.П. Чинники і умови формування ефективності підприємств //Формування ринкових відносин в Укріпні. - 2013. - №11. - С. 162-178.

4. Markevich K. (2017). When you work on the result. http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005800-koli-pratsyuyesh-na-rezultat?issue=5611

THE ROLE OF AUDIT IN INFORMATION SUPPORT OPTIMIZATION

Oleksandr Sherstiuk
Doctor of Economics, Associate Professor,
leading researcher of the Accounting and Taxation Department
of National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics"
of National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine
PhD in Economics, associate professor,
Kyiv, Ukraine

One of the preconditions for the application of financial information for the benefit of users is credibility. The level of confidence in the financial information affects on possibility of its using for certain purposes. However, the formation of financial information is usually based on issuer's subjective assumptions for identification, evaluation and disclosure of objects content.

The subjective nature of these assumptions makes it possible to recognize the various approaches and criteria used by issuers for preparing such information at different intervals. At the same time, the subjectivity of understanding the content of information is inherent not only for the issuer, but also for the user. But, there is always the possibility of contradictions in the interests of issuers and users of financial information as a result of the influence of personal, normative, organizational and other circumstances, which may lead to intentional or false inaccuracies in the formation of the relevant data.

Therefore, the level of its user's confidence in the financial information vary according to their subjective evaluations of both the information and the mechanisms of their formation. That's why, its using to achieve certain goals will be accompanied by risks associated with the impact of these and other factors. One of the mechanisms for reducing or neutralizing the risks associated with the use of financial information is the delegation to an independent person (auditor), the right to evaluate both the financial information itself and the accompanying processes of its preparation and presentation to users.

To determine the role of financial information aud in the implementation of the described processes in the context of the achievement the goals of persons involved in its formation, evaluation and usage, we propose a model of financial information movement, shown in Fig. 1

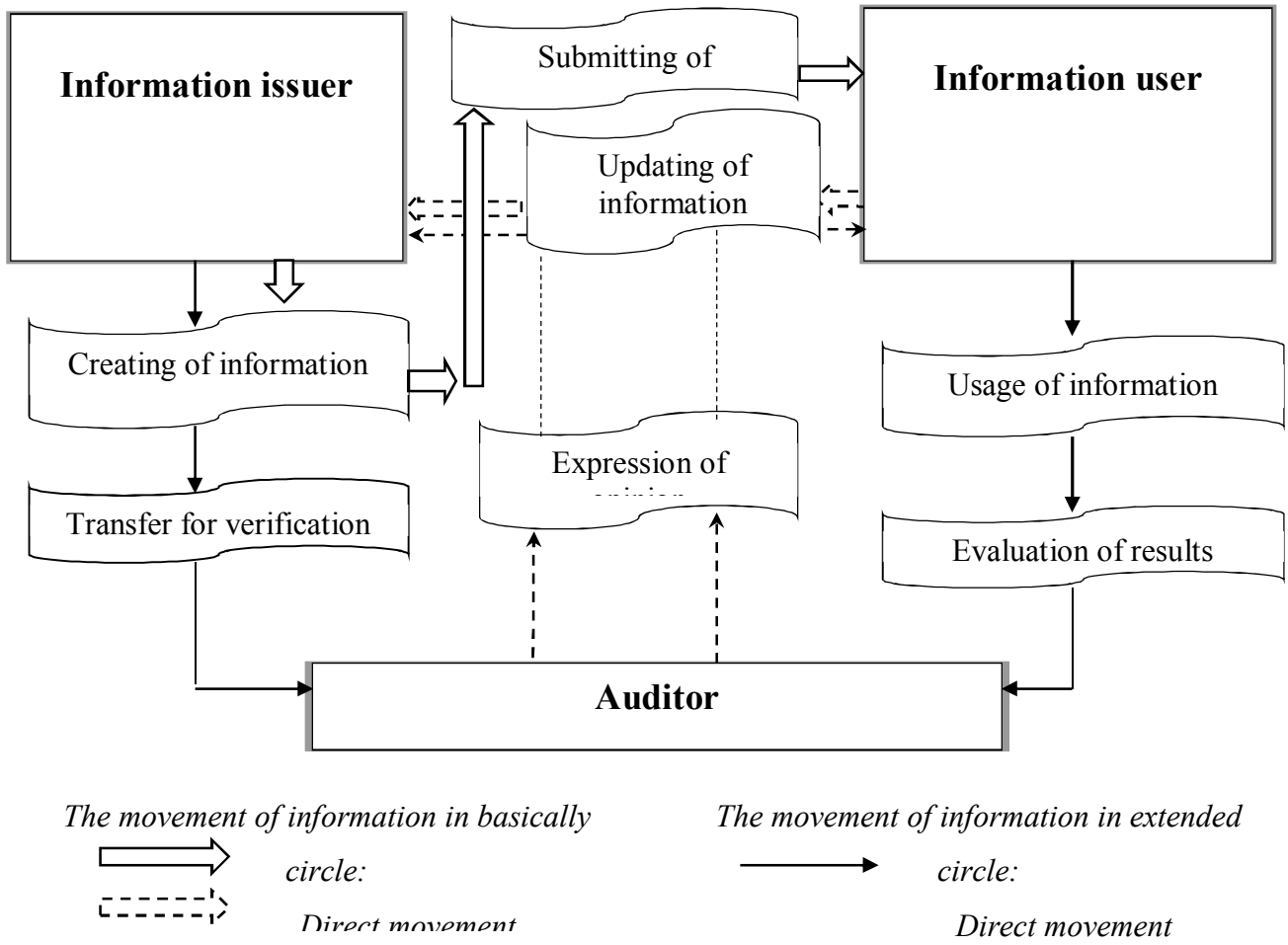


Fig. 1. Model of financial information movement

Source: author's development

The model of financial information movement listed in Fig. 1 the makes it possible to characterize the role of audit in the context of the application in the interests of users.

The circle of financial information movement expands through the inclusion of an additional person (auditor).

Thus, the information and the results of its application undergo by estimated, but not significant impact of the auditor. The information without any changes acquires an additional characteristic of the estimated content. In terms of the auditor as a person who plans, executes and evaluates the audit measures, this characterization is subjective. However, given the fact that the auditor did not directly take any steps to change the content of the information, its evaluation in terms of both the user and the issuer is an objective.

That’s why the auditor's opinion on financial information and/or the results of its usage is complementary to its characteristics, which may affect the behavior both of the issuer and the user. The presence of such effects is explained by the level of trust that is formed on the information based on the results of its audit.

According to the results of the study, consequences of the influence may vary from unconditional decision-making based on verified financial information to the same unconditional rejection of the possibility of its usage.

In the case involving the financial information movement by auditor's inspection and evaluation, there is reason to recognize the extended range of movement. The magnitude of this expansion in the interests of users, we believe, may have three modifications:

1) without evaluating of the results of application;
2) taking into account the evaluation of the results of the application without prior checking;
3) taking into account the prior checking and evaluation of application results.

Expansion of the circle of financial information movement whith its verification involves the transfer of relevant data to auditor with subsequent return to the issuer. This movement of financial information can be identified as direct, because it is provided for the purpose of carrying out audit tasks. Instead, the return of the information evaluated by the auditor to the issuer has signs of reverse movement, because it involves obtaining audit results formalized in the audit report.

According to the requirements of normative legal documents and interests of financial information, its main carriers are supplemented by an audit report, which formalizes the auditor's opinion as a result of the implementation of the relevant measures. This professional audit opinion is a source of confidence in the financial information from users. Therefore, in order to ensure its proper level, the issuer submits to the user, together with the financial information, an audit report.

It should be noted that the audit report, which is a way of formalizing the results of the audit, includes, among other things, information on the auditor's acceptance of responsibility for the results of his work. In other words, the user formally divides the risks associated with the use of proven financial information on the basis of audit report. It makes it possible to conclude that the presence of the positive impact of expanding the range of financial information movement on the user's credibility.

PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE AND INNOVATIVE FINANCIAL SERVICES IN UKRAINE

Lesya Berezhna
candidate of economic sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Finances,
Cherkasy State Technological University,
Cherkasy, Ukraine

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ СЕРВІСІВ В УКРАЇНІ

Леся Бережна
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
Черкаський державний технологічний університет,
м. Черкаси, Україна

За даними Національного банку України частка обсягу безготівкових операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за підсумками 2018 року досягла 45,1% [1]. Це на 5,8 в. п. більше порівняно з результатами 2017 року (39,3%).

Позитивний тренд пов'язаний із стабільним підвищенням попиту українців на безготівкові операції, розвитком відповідної інфраструктури та популяризацією інноваційних фінансових сервісів. До таких інноваційних фінансових продуктів та/або послуг (ІФП) НБУ відносить нові фінансові послуги, платіжні інструменти, технологічні платформи, канали продажу або їх сукупність, що не мають відповідних аналогів на фінансовому ринку України або порівняно з іншими аналогічними продуктами та послугами, представленими на ринку, мають суттєво вищі техніко-економічні показники [2].

Намагаючись запровадити нові фінансові сервіси, інноваційні компанії разом із працюючими на українському безготівковому (Cashless) ринку комерційними банками розвивають і відповідну платіжну інфраструктуру. Так, за 2018 рік мережа торговельних платіжних терміналів зросла на 20,2% до 279,0 тис. шт [1]. Також, упродовж усього минулого року зростала кількість безконтактних платіжних торговельних терміналів. Серед іншого цьому сприяла популяризація таких інноваційних сервісів як Apple Pay та Google Pay, що розпочали свою роботу в Україні. Наразі 79,4% торговельних POS-терміналів в Україні забезпечують можливість здійснення безконтактної оплати (станом на 1 січня 2018 року – 70,2%).

Крім того, все більшої популярності набувають в Україні сервіси безконтактної оплати з використанням смартфонів та інших пристроїв, які підтримують технологію

NFC. Сервіси токенізації дають змогу використовувати реквізити платіжних карток (у тому числі виключно з магнітною смугою) для безконтактних розрахунків за цією технологією. Водночас кожна дев'ята активна платіжна картка в Україні є безконтактною – 4,0 млн шт. (зростання на 44,3% порівняно з початком 2018 року).

Також необхідно відмітити, що незважаючи на високе проникнення банкоматів в Україні (20 тис. шт. на 31.12.2018 р.), їх використання в більшості своїй зводиться до зняття готівки держателями платіжних карток, замість їх застосування у безготівкових транзакціях. Так, у 2016 р. більше 2/3 готівки, що знаходилась у обігу, була отримана в банкоматах [3].

Поступове зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового є актуальним питанням і має забезпечуватись з урахуванням загального стану економіки шляхом створення економічних стимулів розвитку безготівкових розрахунків.

Одним із таких заходів, має стати підвищення зручності власникам банківських карт і рахунків у користуванні банкоматами. При цьому розкривається нова ніша в банківських послугах, яка наповнює їх технологічно та економічно цікавими для клієнтів продуктами, а також сприяє розвитку платіжної інфраструктури та cashless. Адже для споживачів фінансових послуг банківські операції мають бути швидкими й цікавими.

У зв'язку з цим визначимо нові сервіси і фінансові інновації, які з'являються на українському ринку в 2019 р.

1. Банкомат «замкненого циклу» (Cash Recycling). Основними функціями, які пропонуються цим сервісом є:

– пристрої можуть не лише видавати, а й приймати готівку. У зв'язку з цим працюють довше без інкасації.

– банкомат обладнаний NFC-модулем (модуль безконтактного зчитування карт). Дозволяє зайти в меню банкомату не вставляючи картку, а за допомогою PayPass, сервісів Google Pay і Apple Pay;

– пристрій обладнаний камерою і сенсорним екраном. Авторизація здійснюється за допомогою FaceID.

2. Голосові команди в терміналах самообслуговування. Користувач може сказати терміналу: «сплатить за електроенергію», і термінал додасть цей платіж в корзину.

3. Поповнення карт валютою через термінали.

4. Купівля і продаж валюти з екрану смартфону. Обмін валюти онлайн здійснюється за допомогою інтернет-банкінгу. Ця опція доступна з 07.02.2019 р.

5. Масові платежі за допомогою QR-коду. НБУ має намір підготувати відповідне нормативне забезпечення та стандартизувати послугу розрахунку за допомогою QR-коду.

6. Повноцінне впровадження безготівкової сплати в наземному транспорті.

7. Розповсюдження моментальної розстрочки при купівлі товарів банківською карткою.

8. Тощо.

Поряд з цим, платіжна компанія Visa повідомила, що готується запровадити в Україні технологію, яка може перетворити смартфон з операційною системою Android на платіжний термінал. Запуск цієї технології очікується протягом 2019 року [4].

Отже, як видно, нові фінансові технології активно розвиваються. Центральний банк при цьому відіграє ключову роль, виконуючи одну із семи своїх стратегічних цілей – забезпечення фінансової інклюзії, та реалізуючи захід А.16 Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [5]. Із цією метою НБУ прийняв Постанову №63 від 23.04.2019 р. «Про затвердження Положення про порядок взаємодії НБУ з інноваційними компаніями та проектами» [2], яка стимулюватиме розвиток FinTech-рішень в Україні та дасть можливість регулятору зрозуміти потреби інноваційного фінансового ринку, а інноваційним компаніям – особливості поточного регулювання та законодавчої бази.

Список використаних джерел:

1. Огляд ринку платіжних карток та платіжної інфраструктури України за 2018 рік [електронний ресурс]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=88117856&cat_id=55838#_ftn1

2. Постанова Правління НБУ №63 від 23.04.2019 р. «Про затвердження Положення про порядок взаємодії НБУ з інноваційними компаніями та проектами» [електронний ресурс]. URL: https://bank.gov.ua/document/download?docId=94012306

3. Кравець Р. Cashless economy [електронний ресурс]. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30432161

4. Вінокуров Я. Починаючи з квітня банки випускатимуть лише ті картки Visa, які підтримують безконтактну оплату [електронний ресурс]. URL: https://hromadske.ua/posts/pochinayuchi-z-kvitnya-banki-pochnut-vipuskati-lishe-ti-kartki-visa-yaki-pidtrimuyut-bezkontaktnu-oplatu

5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору до 2020 року [електронний ресурс]. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266

PROBLEMS OF INVESTIGATION OF FOREIGN INVESTMENT IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

Svetlana Polishchuk
PhD in Economics
Bila Tserkva National Agrarian University
Bila Tserkva, Ukraine
Tetiana Polishchuk
Applicant of educational Bachelor's Degree
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Світлана Поліщук
к.е.н., асистент
Білоцерківський національний аграрний університет
м. Біла Церква, Україна
Тетяна Поліщук
здобувач освітнього ступеня "бакалавр"
КНУ ім. Тараса Шевченка
м.Київ, Україна

В процесі інтеграції країни у світові економічні процеси великого значення набуває іноземне інвестування. Для України це є надзвичайно актуальним питанням, враховуючи нестачу власних фінансових ресурсів, які є необхідними для відновлення національного виробництва, структурної перебудови та економічного розвитку. Надходження іноземних інвестицій поліпшує стан і результативність національного господарства, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості перероблення та зберігання продуктів сільського господарства, використання ресурсів, насиченості внутрішнього ринку високоякісним продовольством, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу, налагодженню економічних зв’язків між господарюючими суб’єктами тощо.

Значне скорочення обсягів виробництва, висока інфляція, безробіття, структурна перебудова виробництва – усе це потребує значних грошових ресурсів. Події останніх років в Україні суттєво вплинули на національну економічну систему, що призвело до ряду негативних тенденцій основних макроекономічних показників, в тому числі мало вплив на кількість та якість залучених іноземних інвестицій. Ряд іноземних компаній прийняли рішення припинити діяльність до покращення загальних умов діяльності. Згідно з даними Державної служби статистики обсяг іноземних інвестицій в Україну на 1 січня 2019 року склав 32,3 млрд дол., що на 21,4 млрд. менше показника на початок 2014 року - 53,7 млрд дол. При цьому відтік

інвестицій за цей період зменшився лише на 0,5 млрд доларів. Інвестиції надходили з 125 країн світу. Основними інвесторами України, на яких припадає 83,5% загального обсягу інвестицій, залишалися Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Британські Віргінські Острови та Швейцарія. Найбільша частка інвестицій в обсязі 10 млрд дол., або майже 33% їх загального обсягу, припадає на українську промисловість. Значно зменшилися інвестиції у фінансову і страхову діяльність, а саме на 9,6 млрд дол., порівнюючи 2019 та 2014 роки (на початок 2019 р. - 3,5 млрд дол. і відповідно 2014 р. - 13,1 млрд дол.) [1].

Сучасна економічна та політична ситуація ускладнює інвестиційну діяльність. Інвестори, оцінюючи можливі прибутки та ризики, дуже часто приймають рішення не на користь нашої країни. Це пов'язано з несприятливим інвестиційним кліматом, високим рівнем оподаткування підприємств, недосконалістю у законодавстві. Формування сприятливого інвестиційного клімату як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів є важливою складовою економічного регулювання. Інвестиційний клімат містить сукупність зовнішніх та внутрішніх факторів політичного, економічного, правового та соціального характеру, що впливають на ефективність інвестиційної діяльності. Інвестиційний клімат як узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорацію) [2]. До основних проблем, які гальмують розвиток інвестицій в Україні, можна віднести: високий рівень корупції; недосконалість відповідної законодавчої бази; недостатнє державне фінансування вітчизняних наукових закладів; недосконалість методичного забезпечення підготовки інвестиційних проектів; дефіцит досвідчених і кваліфікованих фахівців в управлінні проектами; відсутність практичного досвіду і слабо розвинена інфраструктура венчурних інвестицій в Україні [3].

Таким чином, для успішного розв’язання проблеми надходження іноземного капіталу необхідно розробити цілеспрямовану інвестиційну політику щодо залучення та використання іноземних інвестицій як центральними, так і місцевими органами влади, яка передбачає запровадження наступних заходів: удосконалення механізму оподаткування, послабити навантаження; захист вітчизняних товаровиробників; цінова політика; активізація кредитного забезпечення; захист прав власності іноземних інвесторів та інше. Раціональне поєднання інтересів держави, іноземних інвесторів і вітчизняних товаровиробників забезпечить ефективний розвиток країни.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Дискіна А. А. Розробка основних підходів підвищення інвестиційного забезпечення промислового підприємства. Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 5 / 3 (19). – С. 48-51.

3. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України. Фінанси України. – 2013. – №2. – с. 68-81.

FEATURES OF THE BANKRUPTCY INSTITUTION IN VARIOS COUNTRIES

Nika Ilkova
Head of the laboratory of economic and commodity researches,
Dnepropetrovsk Research Institute of Forensic Examinations,
PhD student, Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture,
Dnipro, Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА В РІЗНИХ КРАЇНАХ

Ніка Ількова
Керівник лабораторії економічних і товарних досліджень,
Дніпропетровський науково-дослідний інститут судових експертиз,
Здобувач ступеня “доктор філософії”
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
Дніпро, Україна

In the modern economy, the bankruptcy institute is an instrument of state regulation of the market, since due to the existence of this phenomenon in the economic system there is a natural selection, during which more efficient economic entities continue to exist.

According to the research by P. Di Martino [2], in the 19-20th centuries economic transformations, cultural achievements and general institutional changes had a significant impact on the structure and functioning mechanism of the bankruptcy institute. Western countries have witnessed industrialization, differentiation of companies ownership, control over them, and changes in society’s attitude to debt formation issues. Former bankruptcy institutions, used to deal with pre-industrial economies and underdeveloped credit markets, have proved unable to function efficiently in a rapidly changing environment. In this regard, mainly from the middle of the 19th century (a little earlier – in the UK) the insolvency (bankruptcy) law has been rethought and changed. In spite of the similarity of the reasons that led to the transformation of insolvency (bankruptcy) law in various Western countries, as a result, different modes of operation of the bankruptcy institute were developed in England, France, Germany, Italy and the United States. Regulation of the balance of the debtor and creditors interests, as well as the tendency to eliminate or ensure the survival of the debtor in these regimes acquired different forms.

Currently, the US Bankruptcy Institute is considered one of the leading in providing protection for the debtor. The legislative model for regulating financial recovery, which preserves the general rules of authority of the debtor’s governing bodies, is a reflection of the very essence of the fresh start doctrine, which maintains faith in the debtor’s ability to continue managing its affairs independently. This doctrine essentially influenced the economy of European countries, which initiated measures to strengthen and intensify economic processes.

The term “bankruptcy” in the **USA** is applied to both corporations and individuals and means any type of insolvency procedures. In the USA, the right to bankruptcy is one of the constitutional rights, since it is aimed at protecting the economic interests of citizens as a weak part in relations with legal entities and the government.

In the USA, within ten years after the bankruptcy is recognized, a former debtor cannot borrow from a bank. In addition, in 2010, rules according to which all financial institutions in the world should, from July 1, 2014, disclose data on the accounts of private American taxpayers (individuals and legal entities), in case their share in such accounts exceeds directly or indirectly 10% were adopted. The consequence of this norm implementation was the closure or refusal to open many accounts of USA residents by foreign banks.

The main reorganization bankruptcy procedure in **Great Britain** is the administrative receivership of the debtor’s property. This is a process, controlled by creditors with insignificant or no court involvement. It should be noted that the world practice of bankruptcy regulation reflects the widespread view that USA law pays more attention to the protection of the interests of the debtor, who has fallen into a difficult financial position, while the legislation of Great Britain and most European countries, on the contrary, protects the creditor more and is directed towards the enforcement of his claims [3].

Within the framework of administrative receivership of the debtor’s property, the creditor, who has the prevailing rights, appoints the manager for the bankruptcy estate. Usually a creditor with such rights is a large bank (banking group).Lack of court participation and the influence of a creditor with prevailing rights make the process of debt restructurisation faster than in the United States. This is the main advantage of British bankruptcy law. Another advantage is that debtors in Great Britain have many reasons to avoid formal bankruptcy.

Another difference is that corporate bankruptcy in the USA appears to protect the interests of the debtor in order to save business even at the expense of creditors. On the contrary, in Great Britain priority is given to the payment on creditors’ claims. We also note that in the USA, bankruptcy is more regulated by law. In Great Britain, bankruptcy procedures are based primarily on a contractual approach [1].

In **Germany**, the bankruptcy procedure is based on an administrative model, where the court assigns a manager to supervise or manage the firm. Up to the adoption of the new code bankruptcy in 1999, firms rarely underwent reorganization in case of insolvency. There were two reasons of this fact. Firstly, the old reorganization rules did not provide for a moratorium on debt or the sale of pledged assets. Secondly, the law required payment of at least 35% of the debt on unsecured claims of creditors. The new law, with the aim of making the reorganization more attractive, introduces a moratorium, and cancels the requirement for a 35 percent minimum payout as well. Let us note that, in general, in Germany, the debtor has less protection than in USA practice [1].

The bankruptcy institute in **France**, unlike, for example, Great Britain, is prone to protectionism. This is reflected, among other things, in the competition law, the means of which the government is trying to use in order to neutralize the actions of each new challenge to the French economy. And there were a lot of such challenges: since the 1950s, French enterprises have had to struggle not only with domestic competitors, but also with rivals from the European Union member states, primarily Great Britain and Germany. Since the 70s of the 20th century, the entry into the EU market of manufacturers from developing countries has become a new test for the economy of France. At the same time, another unfavorable trend, namely, the gradual ousting of French banks, which were quite loyal to their domestic manufacturers and their tougher American and British competitors, became clear. The American and British banks that came with their business standards were no longer so eager to help French enterprises, which forced the government to almost eliminate the role of creditors in the competitive process and focus on supporting its manufacturer. Such a measure was also based on a simple, albeit unofficial reasoning: why bother with the interests of the main creditors, who in most cases represent foreign capital. Consequently, the formation of the new bankruptcy institute in France, which can be qualified as "radically pro-debtor".

In the context of this study, we should note that the legislation of countries with transitional economy is devoted to the bankruptcy process, and is developed less than law in other areas of commercial law. The bankruptcy institute with a debtor orientation is typical for Uzbekistan, Moldova, Lithuania, Ukraine (although in the latter case, the general debtor direction is combined with serious separate pro-creditor provisions).The bankruptcy institute of Azerbaijan, Kazakhstan and Georgia can be characterized as pro-creditor. Strong pro-credit elements are present in the legislation of Latvia and Estonia. It should be noted that, firstly the countries of Central and Eastern Europe and the CIS had a choice between these two models. However, since most developed countries use a mixed model that includes elements of both American and English, trying to strike a balance between the rights of creditors and debtors, many countries with transitional economy have tried to follow the same way.

References:

1. Bolton, P. (2003). Toward a statutoryapproachtosovereigndebt restructuring: lessonsfromcorporatebankruptcy practicearoundtheworld. *IMF StaffPapers*, *50* (1), 41-71.

2. Di Martino, P. (2005). TheHistoricalEvolutionofBankruptcyLawinEngland, the US andItalyupto 1939: Determinants ofInstitutionalChangeandStructuralDifferences // Södertörnshögskola. URL: http://goo.gl/dwtgXf

3. McCormack, G. (2008). CorporateRescueLaw – AnAnglo-American Perspective.URL: http://goo.gl/c8Xp3C

THE BUDGET DEFICIT AND THE CONSEQUENCES OF ITS EXISTENCE

Maryna Bashynska
PhD in Economics, Associate Professor
Odessa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics
Oksana Redkva
Ternopil Ivan Puliui National Technical University
Elena Goncharenko
Applicants of educational degree «bachelor»
Oleksandra Melnyk
Applicants of educational degree «bachelor»,
Odessa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics
Odessa, Ukraine

In Ukraine and in the world, the problem of the budget deficit, the consequences of its existence and ways of overcoming has been repeatedly investigated. At the same time, the world financial science is ambiguously suited to the assessment of the impact of the budget deficit and socio-economic processes in society. Therefore, considering the consequences of the budget deficit on the country's economy, the social sphere, the level of social protection of the population, take into account that they can be positive, negative, or consequences may not be at all. The problem of overcoming the budget deficit, and more precisely the consequences of it, remains very relevant for Ukraine [1].

The budget deficit is the excess of the state budget over income [2]. The emergence and growth of the budget deficit is conditioned by economic crises, militarization of the economy, economic instability, growing indebtedness of local budgets, uncontrolled growth of other expenditures from the budget. It negatively affects the economy, in particular, stimulating inflationary processes, is a brake on the economic growth of the state, not to mention its negative social consequences. Budget deficits are a financial phenomenon that is not necessarily related to the category of emergency events. In the modern world there is no state, which in those or other periods of its history would not be faced with a budget deficit.

The full budget deficit is a consequence of a discretionary fiscal policy, as the government can not accurately determine the size of future budget revenues and necessary expenditures. It only approves the general provisions regulating tax rates, forms and amounts of transfer payments. However, even with the established procedure for making these decisions, real volumes of budget revenues and the size of government expenditures depend to a large extent on the stage of economic development. The reality of the present is that most of both developed and transition countries can not balance budgets for income and expenditure, and therefore reduce it with a deficit.

This fact necessitates the study of these processes in the economy and identifying the maximum size of the deficit, its impact on the economy and sources of its financing.

Describing the budget deficit, it should be noted that its basis is always a common cause - an attempt to use the funds more than there are real incomes.

But it is not possible to increase taxes either expediently or not, and it is not possible to reduce costs, because they have reached a critical minimum [3].

One of the main tasks of financial science is the development of tax concepts that determine the economically optimal and socially fair level of taxation that is sufficient to finance public functions that does not inhibit incentives for investing and motivation to work.

The budget deficit can not be unequivocally evaluated positively or negatively, since everything depends on the nature of the origin of the deficit and how it is financed. When it comes to active deficits, when the state invests in the economy, stimulating GDP growth, such a deficit can be considered an effective tool for fiscal regulation of the economy. If we are dealing with a passive deficit, when funds are used to cover current expenditures, the deficit is an institutional deformation that inhibits economic development [4].

An important step in the struggle to reduce the budget deficit in Ukraine may be the development of an optimal model of fiscal administration that meets the criteria of clear definition, transparency, adequacy, compatibility, simplicity, flexibility, compulsory implementation, support from other areas of economic policy.

It should be noted that over the last eight years the country has lived with a chronic deficit of the country's main estimate. In 2019, the budget envisages revenues of 1 trillion 26 billion 131.8 million UAH, including total fund revenues - 928 billion 507.9 million UAH and special fund revenues - 97 billion 623.9 million UAH. Expenditures are expected in the amount of 1 trillion 112 billion 130 million UAH, including total fund expenditures - 1 trillion 5 billion 767.5 million UAH and expenses of the special fund - 106 billion 362.4 million UAH. Accordingly, the budget deficit is expected to reach 90 billion UAH.

In addition, some of the risks associated with underperforming the revenue side, in particular the revenue from privatization, are laid down in the estimates. The Finance Ministry expects a massive revenues of almost UAH 17 billion to be privatized, but it can be added to the budget deficit, since as a rule, in the year of elections, privatization does not take place.

On the part of the expenditure part there is a risk that in case of rising gas prices more money will be needed to pay subsidies to the population.

At the same time, the projected budget deficit in 2019 is 11.6% higher than in 2018 (80.6 billion UAH). The maximum deficit of the country's main estimate grew in 2013 - by 80.3% - and amounted to UAH 70 billion against UAH 38.8 billion in 2012 [5]. In order to overcome the budget deficit, it is necessary not only to correct the policy of Ukraine based on an analysis of historical development and forecasting future shifts, but also to adopt strategies of economically developed countries.

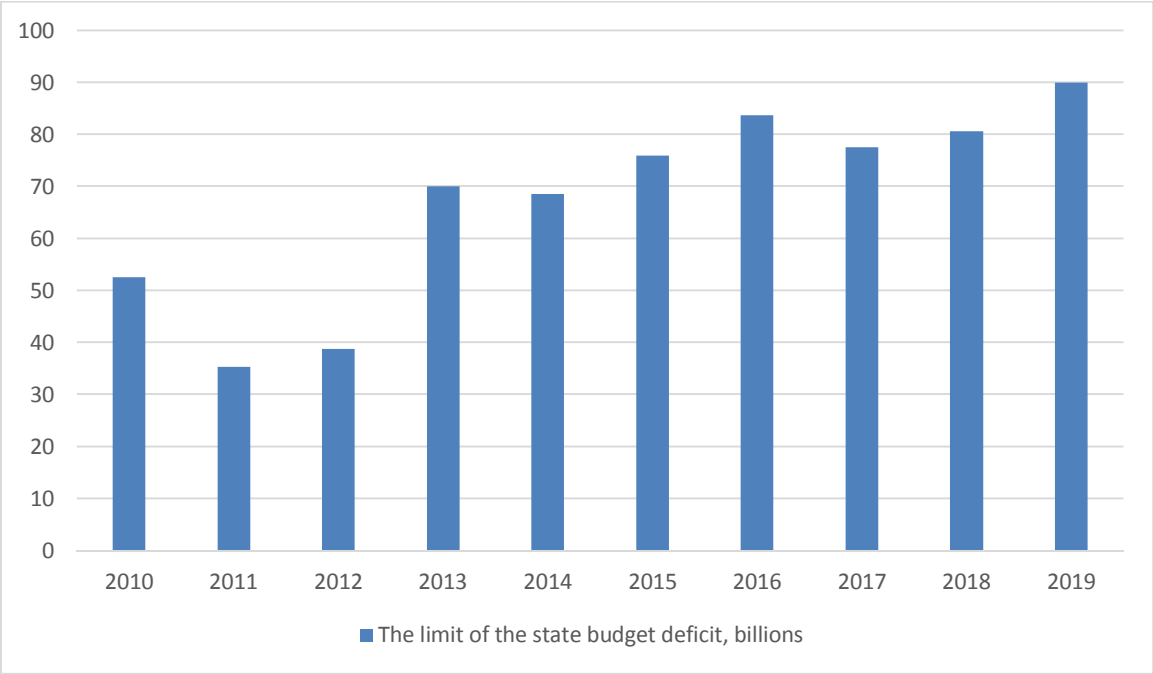


Fig. 1. Limit of state budget deficit in Ukraine

That is, we can identify the following ways to overcome this problem: to establish a political situation in the country; determination of the direction of the debt strategy, namely the ratio of external and internal public debt; termination of borrowing and establishment of an investment climate in the country; observance of an economically safe budget deficit; tax policy settlement, regulatory policy in economic activity [6].

References:

1. Sveroda N. The main problems and directions of overcoming the budget deficit in Ukraine. URL: // http://www.rusnauka.com.

2. The Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine": as of 2016 [Electronic Resource]. - Mode of access: http://zakon5.rada.gov.ua/ laws / 928-19

3. Sova O.Yu. Problem of deficiency of the state budget and ways of its solution // Finance of Ukraine. - 2004. - No. 5. - p.83-87

4. Demyanyshyn V. Budget deficit and its impact on the crisis situation in Ukraine // Ternopil State Economic University. - 2013

5. The budget deficit of Ukraine: how the indicator varied from 2010 to 2018. URL: https://www.slovoidilo.ua.

6. Koval, V. Pukała, R. (2017). Implementation of Regulatory Policy in Economic Activity: Development of the Institute Regulatory Impact Assessment. Economics. Ecology. Socium, 1 (1),24-32.

Section 3. SERVICE SECTOR AND MANAGEMENT

MANAGEMENT AND ORGANIZATION OF E-CHARGES OF DOCUMENTS -EDUCATION OF E-CHILD AND THE IMPACT OF REGULATIONS FOR DECISION IN ORGANIZATIONS

Marjeta Horjak
University of Ljubljana

MANAGEMENT IN ORGANIZACIJA E-HRAMBE DOKUMENTOV - UREJENOST E-HRAMBE IN VPLIV PREDPISOV NA ODLOČANJE V ORGANIZACIJAH

doc. dr. Marjeta Horjak
marjeta.horjak@gmail.com
Visoka šola za poslovne vede

1. Uvod

Elektronska hramba dokumentov je eden od nujnih izzivov v sodobni digitalni informacijski družbi, ki ga je potrebno sprejeti za zagotavljanje učinkovitega upravljanja in ohranjanja dokumentov organizacij (Jharotia Kumar, 2018). Je izziv za gospodarstvo z vidika vzpostavitve in obvladovanja stroškov, začetnih in tekočih, ter koristi, ki jih prinaša poslovanju organizacije (Atos Scientific Community, 2014, str. 6). Prav tako pa je tudi izziv za raziskovalce, ki na podlagi novih spoznanj bistveno pripomorejo k uspešni ohranitvi elektronskih informacij (Jerman-Blažič, 2004, str. 932).

Okolje organizacije, usklajeno s predpisi, ki zagotavlja celovito informatizacijo poslovnih procesov, vključno s prehodom na brezpapirno poslovanje in hrambo dokumentov v elektronski obliki, ima bistven učinek na uspešnost delovanja organizacije (Antončič, 2013, str. 141; Ngulube, 2011). Z uvedbo hrambe dokumentov v elektronski obliki imajo organizacije večje možnosti za poenostavitev poslovnih procesov, zmanjšanje stroškov poslovanja, povečanje produktivnosti in konkurenčnega sodelovanja na nacionalnem, evropskem in globalnem trgu (Nessi Slovenia, 2007, str. 7).

Na zmanjšanje stroškov poslovanja in povečanje produktivnosti vplivajo tudi preprosti in kakovostno oblikovani predpisi, katerih cilj je zmanjšati administrativne ovire in stroške poslovanja. To narekuje Splošno poročilo o dejavnostih Evropske unije (Evropska komisija, 2008, str. 19–22), kot so to predpisi za vzpostavitev, izvajanje in vzdrževanje notranjih pravil in s predpisi usklajene elektronske hrambe. Na poslovanje malih in srednje velikih organizacij, tudi javnopravnih oseb, pa takšna administrativna pravila lahko nesorazmerno vplivajo zaradi običajno omejenih virov in sredstev za vzpostavitev, izvajanje in vzdrževanje elektronske hrambe, ki izhajajo iz takšnih pravil.

Tudi Slovenija je po 13 letih od sprejetja Zakona o varstvu dokumentarnega in arhivskega gradiva (ZVDAGA in njenih dopolnitev) pred izzivom, ali so predpisi o uvedbi elektronske hrambe dokumentov realni z vidika doseganja uspešnosti, to je pričakovanih rezultatov implementacije v praksi. Ali so predpisi upravičili smotrnost in gospodarnost njenega nastanka in uporabe z vidika pospeševanja prehoda in učinkovitosti uvedbe elektronske hrambe v poslovne procese organizacij? Javnopravne osebe, ki hranijo dokumentarno gradivo v elektronski obliki in niso sprejele in potrdile notranjih pravil pri Ministrstvu za kulturo, Arhiv RS, skladno s 5. členom kršijo veljavni zakon (ZVDAGA-A, Ur. list RS, št. 51/2014).

2. Stanje vzpostavitve elektronske hrambe od dneva, ko je zakon stopil v veljavo do danes

Med glavne motive in razloge za hrambo gradiva v elektronski obliki uvrščamo željo po učinkovitem upravljanju dokumentov, optimizaciji poslovanja, rešiti problem s pomanjkanjem prostora zaradi hrambe dokumentov v papirni obliki (Halas et al., 2008, str. 38–I, I–39), hitrost in učinkovitosti poslovanja (EndEx, 2015), pohitriti dostopnost in posredovanju dokumentov (EndEx, 2015), tudi z oddaljene lokacije (Lavrič, 2009, str. 440).

Zmanjšanje prostora, potrebnega za hrambo v papirni obliki in koriščenju prostora za poslovanje (EndEx, 2015) je motiv, ki pomembno vpliva na odločanje za uvedbo elektronske hrambe (EndEx, 2015), prav tako pa tudi varovanje dokumentov pred poškodbami (požar, poplava) (EndEx, 2015) ali izgubo, ki bi lahko imela resne posledice za poslovanje in konkurenčnost organizacije (Sinclair Paline, Bernstein, 2010, str. 2). Elektronska hramba poleg povečanja varnosti v primerjavi s hrambo v papirni obliki predstavlja poslovno priložnost za izboljšanje poslovanja organizacije (Sinclair Paline, Bernstein, 2010, str. 2). Pri čemer je ravno pravna ureditev ključni dejavnik odločanja za vzpostavitev elektronske hrambe (Sinclair Paline, Bernstein, 2010, str. 3; Antončič, 2013).

Za dolgoročno elektronsko hrambo je v zasebnem sektorju zelo pomembno dobro urejeno upravljanje z elektronskimi dokumenti (Dečman, 2007b, str. IV 14).Dečman (2007a, str. 115–116) meni, da je v javnopravni osebi, kot je slovenska uprava, poleg sprejetih predpisov in na tej osnovi sprejetih notranjih pravil potrebno zagotoviti tudi tehnologijo, ki bo zagotavljala avtentičnost in nespremenljivost hranjenih dokumentov. Hkrati pa Dečman (2007a, str. 115-116) poudari, da so mnogi organi slovenske uprave na dobri poti k vzpostavitvi pravno veljavne dolgoročne elektronske hrambe, drugi pa se bodo morali še precej potruditi, tako na področju upravljanja z elektronskimi dokumenti kot na področju hrambe le-teh. Raziskava stanja v slovenskem javnem sektorju kaže, da je elektronska hramba na začetku razvoja (Dečman, 2008, str. 8). Na podlagi podatkov Ministrstva za kulturo, Arhiv RS, 2011, stanje potrjenih notranjih pravil v letu 2011 kaže, da sta 2 od 2.846 javnopravnih oseb in 14 pravnih oseb zasebnega prava, potrdilo notranja pravila pri Arhivu Republike Slovenije (Horjak, Kovačič, 2012, str. 46-47). V letu 2015

(stanje Ministrstva za kulturo, Arhiv RS, do 2.8.2015) imajo 3 osebe javnega prava potrjena notranja pravila, navkljub spremembam predpisov (ZVDAGA-A, Ur. list RS, št. 51/2014). Stanje je porazno tudi v letu 2019 (stanje Ministrstva za Kulturo, Arhiv RS, do 20.4.2019), ko ima 13 let po vpeljavi predpisov za elektronsko hrambo le 12 oseb javnega prava potrjena in veljavna notranja pravila ter 9 vzorčna notranja pravila od 2.756 delujočih javnopravnih oseb. Prav tako je stanje porazno tudi pri zasebnih organizacijah, le 23 od 168.683 pravnih oseb zasebnega prava ima potrjena notranja pravila (73.276 gospodarskih družb in 95.407 samostojnih podjetnikov (Ajpes, 2019). Navkljub spremembi predpisov, ki za zasebne organizacije predpisuje, da notranja pravila sprejmejo po lastni presoji (5. člen ZVDAGA-A (Ur. list RS, št. 51/2014), bi utemeljeno pričakovali večje število notranjih pravil, glede na zaznane motive in koristi, ki jih elektronska hramba prinaša.

Rezultati sekundarnih virov kažejo, da se javnopravne osebe v Sloveniji še vedno ne odločajo za uvedbo s predpisi usklajene elektronske hrambe in z njo povezane predpisane presoje notranjih pravil pri Arhivu RS, čeprav je leta 2014 stopil v veljavo spremenjen zakon iz leta 2006 in elektronska hramba prinaša doprinos k učinkovitosti in racionalizaciji poslovanja. Tako na primer večina osnovnih[4] šol še vedno nima lastnih notranjih pravil (Hajtnik et al., 2015) in vzpostavljene s predpisi usklajene elektronske hrambe dokumentov (Horjak, 2015), čeprav z elektronsko hrambo bistveno doprinesejo k učinkovitosti poslovanja in smotrnosti porabe javnega denarja. Nenazadnje javno pravne osebe, ki hranijo dokumente v elektronski obliki, in niso sprejele notranjih pravil, kršijo predpise (ZVDAGA-A, Ur. list RS, 51/2014).

3. Ureditev elektronske hrambe v Sloveniji

Slovenija je z zakonom ZVDAGA (Ur. l. RS, št. 30/2006) prvič uredila varstvo dokumentarnega in arhivskega gradiva tako, da upošteva nove tehnologije in načine poslovanja v informacijski družbi ter hkrati ohranila ali še izboljšala dosedanjo ureditev varstva arhivskega gradiva in delovanje arhivske službe (zlasti glede elektronskega državnega arhiva) v skladu s priporočili MoReq (Žumer, 2008, str. 75). Država je predpise na področju elektronske hrambe spremenila v letu 2014 z ZVDAGA-A (Ur. list RS, št. 51/2014). Obstoječa pravna ureditev zavezuje javnopravne osebe[5], ki bodo zajemale ali hranile dokumente v digitalni obliki, da morajo slediti fazam procesa organizacije zajema in hrambe: pripravi na zajem in hrambo, pripravi in sprejemu notranjih pravil za zajem in hrambo gradiva v digitalni obliki, spremljanju izvajanja notranjih pravil in ukrepanja ob odstopanjih v skladu z notranjimi pravili (notranji nadzor), ter spremembam in dopolnitvah notranjih pravil (Horjak, 2015).

[4] V letu 2015 je bilo v Sloveniji registriranih 777 osnovnih šol (SURS, 2019), od tega jih ima po podatkih iz registra potrjenih notranjih pravil Ministrstva za kulturo , Arhiv RS, le 10 potrjena notranja pravila (Ministrstvo za kulturo, Arhiv Republike Slovenije, 2019).

[5] po definiciji ZVDAGA-A so »javnopravne osebe«, državni organi, samoupravne lokalne skupnosti ter pravne osebe javnega prava in zasebnega prava ter fizične osebe, ki so nosilci javnih pooblastil ali izvajalci javnih služb (Ur. list RS, št. 51/2014).

5. člen ZVDAGA-A (Ur. list RS, št. 51/2014) določa, da mora javnopravna organizacija, ki bo zajemala ali hranila gradiva v digitalni obliki, sprejeti notranja pravila v skladu s tem zakonom, na njegovi podlagi izdanimi podzakonskimi predpisi in pravilnikom o enotnih tehnoloških zahtevah ter pravili stroke (kot na primer arhivska stroka, informacijska varnost). Druge organizacije, to so zasebne, sprejmejo notranja pravila po lastni presoji. 6. člen ZVDAGA-A (Ur. list RS, št. 51/2014) določa, da javnopravne organizacije, razen organov državne uprave, obvezno pošljejo svoja notranja pravila v potrditev državnemu Arhivu RS (Horjak, 2015).

ZVDAGA-A (Ur.l. RS, št. 51/2014) v 93.a členu določa, da se z globo od 2.000 do 5.000 eurov kaznuje za prekršek javnopravna oseba, ki bo zajemala ali hranila gradivo v digitalni obliki, če ne sprejme notranjih pravil ali če pri zajemu in hrambi dokumentarnega ali arhivskega gradiva ne ravna v skladu s svojimi notranjimi pravili oziroma ne izpolnjuje predpisanih enotnih tehnoloških zahtev. Priznavanje pravne veljavnosti elektronsko hranjenih dokumentov je po določbah 31. člena ZVDAGA-A (Ur. l. RS; 51/2014) vezano na obstoj in izvajanje potrjenih notranjih pravil. V 32. členu določa enakost izvirnemu gradivu na podlagi zakona, tako, da se vsaka enota varno hranjenega gradiva v digitalni obliki šteje za enako posamezni enoti izvirnega gradiva (kadar oseba nima notranjih pravil), če izpolnjuje pogoje varne hrambe v enaki meri kot enota izvirnega gradiva. To velja tudi v primeru, če ima organizacija potrjena notranja pravila, vendar v konkretnem primeru ni postopka elektronske hrambe izvajala skladno z potrjenimi notranjimi pravili (Horjak, 2015).

Razvoj in vzdrževanje postopkov hrambe sta povezana z izpolnjevanjem zahtev predpisov. Zahteve predpisov v posameznih državah članicah EU so lahko kompleksne in vplivajo na odločanje za uvedbo s predpisi usklajene elektronske hrambe6. Na stroške elektronske hrambe dokumentov lahko pomembno vpliva kakovost predpisov, ki izhaja iz zahtev, kot so preprostost, kompleksnost, nujnost in sorazmernost (Kovačič, Horjak, 2011, str. 43). Zato je vpliv vedno večjega števila predpisov, ki je v zadnjem času prisotne v proizvodnji in storitveni dejavnosti lahko po Kaur (2009, str. 21) problem pri uvedbi elektronske hrambe (Horjak, 2015).

4. Ovire predpisov za implementacijo elektronske hrambe – EMPIRIČNA RAZISKAVA

V okviru študije primerov lastne raziskave7 smo ugotovili, se po mnenju intervjuvanih organizacij iz Slovenije vrednost investicij v elektronsko hrambo, ki je usklajena s slovenskimi predpisi (vključno s specifičnimi zahtevami slovenskih predpisov8)

[6] Zahteve predpisov o elektronski hrambi dokumentov in njihova kakovost se med državami članicami EU razlikujejo. Na ravni EU so sprejeti predpisi le za tista področja, ki bi zaradi razlik v urejenosti posameznih državah članicah EU povzročile motnje pri prostem pretoku blaga, oseb ter storitev in kapitala (Ur. l. Evropske unije C 83/47, 2010).

[7] Raziskavo smo izvajali v letu 2011, katere cilj je bil raziskati pripravljenost za uvedbo elektronske hrambe dokumentov glede kompleksnost zahtev predpisov ZVDAGA iz leta 2006. Vzorec študije primerov: šestindvajset organizacij in skupno enaintrideset intervjuvancev, od tega enaindvajset iz Slovenije in deset iz EU.

[8] Ugotovitve lastne raziskave glede prepoznavanja specifičnih zahtev slovenskih predpisov za elektronsko hrambo dokumentov: vseh enaindvajset intervjuvancev pozna zahtevo predpisov po izdelavi notranjih pravil; 95 % intervjuvancev pozna zahtevo po potrditvi notranjih pravil pri državnem Arhivu RS in zahtevo po pripravi dokumentacije za akreditacijo; 57 % jih prepozna zahtevo po akreditaciji strojne in programske opreme; zahtevo po izdelavi aktov in podatkov notranjih pravil prepozna 48 % intervjuvancev; zahtevo po zagotavljanju avtentičnosti in

v primerjavi z investicijami v drugih državah EU poveča (osnova je višina investicije 221.610 EUR), in sicer: 52 % intervjuvancev ocenjuje za več kot 40 % povečanje; za 21 – 40 % povečanje investicij se je opredelilo 29 % intervjuvanih; 10 – 20 % povečanje investicij predvideva eden intervjuvanec. Prav tako je raziskava pokazala, da je pri izračunu investicij potrebno upoštevati tudi delež (%) investicij iz naslova spreminjanja kulture zaposlenih, ki je težje merljiva.

Po oceni polovice intervjuvanih iz držav EU se vrednost investicij v vzpostavitev, izvajanje in vzdrževanje elektronske hrambe z upoštevanjem specifičnih zahtev slovenskih predpisov poveča za 20 – 40 % v primerjavi z zahtevami predpisov za uvedbo elektronske hrambe v državi, iz katere prihajajo.

Ovire zaradi katerih s predpisi usklajena elektronska hramba po mnenju intervjuvancev v Sloveniji ni zaživela je za 71 % intervjuvanih finančna investicija v elektronsko hrambo skladno s predpisi. Oviro za 67 % intervjuvanih predstavlja pomanjkanje znanja in človeških virov. Polovico intervjuvanih iz organizacij v Sloveniji izpostavi pomanjkljivo sodno prakso kot pomembno oviro pri odločanju za uvedbo s predpisi usklajene elektronske hrambe, prav toliko jih kot oviro izpostavi kompleksne, s predpisi determinirane pogoje izdelave notranjih pravil.

Ugotovitve naše raziskave v organizacijah EU kažejo, da mora biti regulativa enostavna, ki upošteva smotrnost predpisov pri uvedbi za organizacijo, zlasti ko predpisi determinirajo tehnične in tehnološke pogoje za zajem in elektronsko hrambo dokumentov.

5. Zaključek

Izkušnje organizacij in zaznane kršitve uvedbe elektronske hrambe dokumentov glede na zahteve predpisov, ki so stopili v veljavo 2006, kažejo, da Slovenija po 13 letih uvedbe regulative potrebuje spremembe predpisov. Izpolnitev pričakovanj predpisov je potrebno upravičiti s pospešitvijo uvedbo elektronske hrambe v poslovne procese organizacij.

Na osnovi rezultatov študije primerov organizacij, javnih in zasebnih, iz Slovenije in EU, večina, 97 % (trideset od enaintrideset intervjuvancev), ocenjuje predpise za vzpostavitev in vzdrževanje s predpisi usklajene elektronske hrambe kot zelo kompleksne ali kompleksne. Zato utemeljeno sklepno ugotovimo, da so za izpolnitev pričakovanj predpisov in pospeševanje uvedbe elektronske hrambe pri javnopravnih osebah in osebah zasebnega prava potrebne spremembe predpisov.

Organizacijam je potrebno zagotoviti okolje, ki bo omogočalo uvedbo s predpisi usklajeno elektronsko hrambo in prehod na brezpapirno poslovanje, na kar lahko pomembno vpliva kakovost predpisov in z njo povezana presoja odločevalca o kompleksnosti, nujnosti, preprostost in sorazmernost, ko uvaja spremembe predpisov. Za

nespremenljivosti (časovno žigosanje dokumentov, drugo) prepozna 19 % intervjuvancev; zahtevo po zagotavljanju avtentičnosti in nespremenljivosti (časovno žigosanje dokumentov, drugo) prepozna 19 % intervjuvancev; 8 intervjuvance je seznanjenih, da skladno z 86. členom ZVDAGA-A) lahko izvaja le certificiran ponudnik; 14 % intervjuvanih prepozna zahtevo po zagotavljanju hrambe arhivskega gradiva na glavni in dveh oddaljenih lokacijah, v zračni razdalji 50 km (Horjak, 2012; Horjak, 2015).

zagotavljanje učinkovitega izvajanja javnih storitev in delovanja gospodarstva prelagamo poenostavitev regulacijskega okvira in s tem dvig uspešnosti poslovnih procesov. Predlagamo prilagoditev vzorčnih notranjih pravil, tako, da bodo predvsem javnopravnim osebam omogočila učinkovito implementacijo elektronske hrambe

6. Literatura in viri

1. Ajpes. 2019. Poslovni register Slovenije v letu 2019. Najdeno 24. aprila 2019 na spletnem naslovu https://www.ajpes.si/Registri/Poslovni_register/Porocila
2. Antončič, M. 2013. Kako izboljšati zakonsko ureditev dolgoročne hrambe dokumentarnega gradiva v digitalni obliki. Najdeno 24.4.2019 na spletnem naslovu http://media-doc.si/wordpress/wp-content/uploads/2016/11/141_Antoncic-1.pdf
3. Atos Scientific Community. 2014. Digital Preservation in the Age of Cloud and Big Data. Najdeno 1. januarja 2019 na https://atos.net/content/dam/global/ascent-whitepapers/ascent-whitepaper-digital-preservation-in-the-age-of-cloud-and-big-data.pdf
4. Dečman, M. (2007a). Začetek dolgoročne elektronske hrambe v slovenski upravi: trenutno stanje in scenarij prihodnosti. Uprava, letnik V, 3/2007. Najdeno 1. februarja 2015 na http://www.fu.uni-lj.si/uprava/V3.asp#5
5. Dečman, M. (2007b). Slovenski zasebni sektor na začetku dolgoročne digitalne hrambe. *Zbornik Posvetovanja DOK_SIS 2007: Sistemi za upravljanje z dokumenti* (str. IV 7–16). Kranjska Gora: Media.doc – Društvo informatikov, dokumentalistov in mikrofilmarjev.
6. Dečman, M. (2008). E-uprava v slovenskih občinah: vidik dolgoročne hrambe. *Zbornik* XV. dnevi slovenske uprave 2008: Uprava in državljani – partnerji? (str. 1–9). Portorož: Fakulteta za upravo v sodelovanju z Ministrstvom za javno upravo Republike Slovenije.
7. Elford, D., Reuss Jeong, L., Langley, S., Wilkinson, M. 2012. Finding a common language between digital preservation and conservation. www.nla.gov.au/openpublish/index.php/nlasp/.../2922
8. **E**ndEx. 2015. 5 Reasons Your Business Needs To Start Digital Archiving Now. Najdeno 22. maja 2018 na http://www.endex.co.uk/blog/5-reasons-your-business-needs-start-digital-archiving-now
9. Evropska komisija. 2008. *Splošno poročilo o dejavnostih Evropske unije 2007*. Najdeno 1. februarja 2009 na spletnem naslovu http://europa.eu/generalreport/sl/rg2007sl.pdf
10. Hajtnik, T., Domajnko, B., Škofljanec, J. 2015. Elektronsko poslovanje in notranja pravila. Najdeno 4. avgusta 2018 na spletnem naslovu http://www.pokarh-mb.si/uploaded/datoteke/arhiv_republike_slovenije_e_arhiv_domajnko.pdf
11. Halas, H., Pukl, T., & Blažič, A. J. 2008. Do optimizacije poslovanja z lastno infrastrukturo – primer Si.mobil e-Arhiv. *Zbornik Posvetovanja DOK_SIS 2008: Sistemi za*

upravljanje z dokumenti (str. 38 I–I 45). Kranjska Gora: Media.doc – Društvo informatikov, dokumentalistov in mikrofilmarjev

12. Horjak, M. 2015. Implementacija zahtev elektronske hrambe dokumentov – prizadevanja in izkušnje država. IBS, 5 (4).

13. Horjak 2012. Elektronski arhivi v funkciji trajne in zgodovinske hrambe. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta. Doktorsko delo.

14. Jharotia Kumar, A. 2018. Importance of Digital Preservation in Digital Era. Najdeno 23. aprila 2019 na spletnem naslovu https://www.researchgate.net

15. Jerman-Blažič, A. 2004. Approach for preservation the authenticity of digital objects – the eKeeper service. Proceedings of the IADIS International Conference, 2, 932–936.

16. Kaur, G. (2009). Analyzing Email Archives to Better Understand Legal Requirements. Second International Workshop on Requirements Engineering and Law (RELAW), 2009, 21–26.

17. Lavrič, T. 2009. Prednosti klasičnega in elektronskega arhiviranja. Tehnični in vsebinski problemi klasičnega in elektronskega arhiviranja: zbornik referatov dopolnilnega izobraževanja s področij arhivistike, dokumentalistike in informatike (str. 437–455). Radenci: Pokrajinski arhiv Maribor.

18. Ministrstvo za kulturo. Arhiv Republike Slovenije. 2019. Register potrjenih notranjih pravil. Najdeno 20 aprila 2019 na spletnem naslovu http://www.arhiv.gov.si.

19. Ngulube, P. 2011. Cost analysist and the effective of records thorught cycle. Najdeno 20. aprila 2019 na spletnem naslovu http://citeseerx.ist.psu.edu

20. *Ministrstvo za kulturo RS, Arhiv Republike Slovenije. (2011)*. Javne evidence. *Najdeno 2. avgusta 2015 na* spletnem naslovu *http://www.arhiv.gov.si/si/ javne_evidence/*

21. Nessi Slovenia, tehnološke platforme (2007). Akcijski načrt za pospeševanje uvajanja e-poslovanja v mala in srednja podjetja »eMSP Slovenija 2007« (b.l.). Nessi. Najdeno 20. februarja 2019 na spletnem naslovu http://www.nessi-slovenia.com

22. Sinclair Paline, T., Bernstein, A. 2010. An Emerging Msarketing: Establishing Demand for Digital Preservation Tools and Services. Najdeno 17. decembra 2018 na spletnem naslovu http://www.planets-project.eu

23. SURS. E-poslovanje. Število osnovnih šol. Najdeno 22.3.2019 na spletnem naslovu https://www.stat.si/obcine/sl/2015/Theme/Index/IzobrazevanjeOsnovnosolsko

24. Zakon o varstvu dokumentarnega in arhivskega gradiva ter arhivih – ZVDAGA. Uradni list RS št. 30/2006.

25. Zakon o varstvu dokumentarnega in arhivskega gradiva ter arhivih – ZVDAGA-A. Uradni list RS št. 51/2014.

26. Žumer, V. 2008. Poslovanje z zapisi. Ljubljana: Planet GV.

THE PLACE OF BUILDING TERM RESERVE IN CONCEPT OF ORGANIZATIONAL PROCESSES OPTIMIZATION FOR BUILDING PRODUCTION OF CONTRACTING COMPANIES

Iryna Arutiunian
Doctor of Technical Sciences, Professor,
Head of the Department of Industrial and Civil Engineering
Danylo Saikov
Postgraduate Student,
Engineering Institute of Zaporizhzhia National University,
Zaporizhzhia, Ukraine

The deterministic basic unit of the building production organizing system is a production process that substantially represents systematic and purposeful change in time and space of quantitative and qualitative characteristics of production means for the receipt of finished construction products with a given qualitative indicators. In a larger sense, organization of building production involves a whole cycle of production processes and is directed towards the organizational, technical, technological decisions, methods and measures of contracting companies to comply with the requirements for a rational organization of production processes; coordinated activity of all executors, taking into account their production and economic opportunities and aims; building production with individual characteristics and conditions of projects; quality assurance of constructions, terms and cost of building according to financing conditions.

By definition organization of building production means a complex interconnected hierarchical structured system of functional and target preparation of contracting companies for production of certain types or complex of building works with allocation of general priorities and building terms, the supply of all kinds of resources for achievement of efficiency and required quality of works, projects in general [1].

Intensification of negative factors and influence causes of domestic construction market are reflected in organization of building production and implicitly generate the emergence of organizational failures in building productions with a probability of 32,1%. Resistance to these negative factors by organizational system is determined by its reliability. Furthermore, the reliability of building production organization is determined by a probability, that at anytime the values of controlled parameters don’t exceed the limits of permissible deviations average more than 2,4-10% [2].

Broadly speaking, nowadays there is a tendency of optimization for organizational processes of building production within the framework of state policy in the construction field. It is important to emphasize that such situational distribution, for the most part, doesn’t correspond to the specific interests of construction customer and contracting

companies, since distinctively doesn't regulate the clear and specific permitted level, and reasoned legal support for risks and failures of building production. Based on experience of other countries, it can be argued that the greatest impact is inherent in organizational system of building production established by contracting companies themselves. Clearly, contractors in the person of their Managing Directors are best aware of criteria by which a building production should be organized, and what requirements should be set before organization of building processes in order to eliminate opportunities for appearance of poor-quality construction products.

The formation of clear and transparent functioning of building production, through optimal transformation and creation of fundamentally new or modernized systematic approaches for the building processes organization, creates the fundamental principles of building optimization. As can be seen from this, primary function of the building production optimization is determination a conformity of building organization of contracting companies to requirements that are imposed on participants in building business; analysis of contractors' activity, making recommendations for its modernization; information provision and adaptation to market requirements, for example, on changes in legislative framework [3].

However, optimization criteria can be initiated and applied only to specific elements of organizational system, so overall approach is ultimately inappropriate. Moreover, one argument against this cannot be ignored: it has topical a development of specific and distinct optimization models, which are aimed not only at increasing stability of organizing system, but elimination or adaptation to specific negative factors in building market. The authors of more recent studies have proposed a number of optimization models for building production, diverse in terms of classification, form and content, but outside of their variation, optimization models are aimed at ensuring reliability of building processes, namely formation and implementation of methods for the works organization most appropriate for reliability indicators; development of ways to create time and resource reserves as part of organizational solutions that enhance of reliability level; formation of duplicate organizing methods in individual complexes of works that ensure compliance with accepted reliability indicators; development of compensation for possible external influences to improve a competitiveness level of contracting companies [2, 3].

Implementation of stated principles requires development of system for assessing the level of building processes reliability, which should consist of quantitative and qualitative indicators. This approach was developed and reflected in calculation and application concepts of building term reserve [1].

The building term reserve is commonly understood to mean a volume of capital investments or building works, which must be realized in fact at site and in due course goes to the next scheduled periods. Beyond dispute, the purpose of term reserves is to ensure systematic using of Property, Plant & Equipment (PP&E) and rhythm of building processes.

Against this background, building term reserve is determined by estimated cost in the Bill of Quantities (BOQ) or in physical units of measurement according to project. Thus, according to previous, the estimated cost of works, which has been executed in current year on transitional buildings and will be put into operation next period, is defined as a building capital reserve. Determination of building reserves at estimated cost indicated in the BOQ of contract is necessary for planning capital investments and a volume of construction in progress, control its size. Withal, the main factors determining the size of term reserve are normative duration and date of putting into operation, according to the calendar plan of building, which is directly an integral part of contract [3].

Legal documents regulating a procedure for the term reserve calculation were canceled and considered as void in Ukraine. Nevertheless, the methodology of its calculation is a means of systematic concentration of material and organizational resources, which helps to accelerate the using of PP&E and control the volume of building. In other words, calculation methodology of term reserve for today remains relevant even outside the Ukrainian system of legal regulation, and may be assimilated to the current needs of building market and requirements for the building production organization, to form an innovative approach to generation of a new optimization model [1, 2].

Scientifically, the calculation bases update of the above-mentioned model potentiates contracting companies to the most substantial achievement of set goals within the framework of strategic planning; balancing a ratio, which characterizes the part of works and tasks are been done in time; decrease in number of building defects, increase a quality level of completed projects; progression for organization of material and information flows; increasing dynamics of building production with using of optimal resources amount; merger of competitiveness level.

References:

1. Vakoliuk, A. S. (2013). Ensuring the Reliability of Building Processes. Technique of Building. Kyiv, Ukraine : 30, 60-62 [in Ukrainian].

2. Martysh, O. (2015). Methods of Increasing the Organizational and Technological Reliability of the Development and Implementation of Calendar Plans in Building. Digest of Lviv National Agrarian University. Series: Architecture and agricultural construction. Lviv, Ukraine : 16, 109-115 [in Ukrainian].

3. Pivovarov, M. G. & Khyghniak, O. S. (2014). Organization of Capital Building: Flaws and Ways to Optimize Costs. State and Regions. Series: Economics and Business. Zaporizhzhia, Ukraine : 5 (80), 94-97 [in Ukrainian].

ASSESSMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS

Liudmyla Alaverdian
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Commodity and Commercial Activity
Kyiv National University of Construction and Architecture
Kiev, Ukraine

ОЦІНКА СТАНУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ПІД ДІЄЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ

Людмила Алавердян
к.е.н, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Київський національний університет будівництва та архітектури,
м. Київ, Україна

Сучасний стан будівельної галузі України можна охарактеризувати як стагнацію, початок якої було покладено стрімкою рецесією, що розпочалась у світовій економіці ще восени 2008 року. Вона призвела до досягнення в 2009 році дна економічного циклу, а боргові проблеми ряду провідних світових країн, що були викликані активною підтримкою з боку вказаних держав приватного сектору знизили схильність інвесторів до ризику і в результаті відбулося зниження сукупного попиту, уповільнення інвестиційних процесів і світової економіки.

Негативний вплив вказаних процесів відчула і Україна: рівень ВВП України з точністю повторив світові тенденції з досягненням дна економічного циклу у 2009 році. На тлі активної підготовки України до Євро-2012 відбулося невелике зростання ВВП у 2010 – 2011 рр., але розпочинаючи з 2012 року ситуація істотно погіршилась. А анексія Криму, початок бойових дій на Донбасі і розгортання інформаційної війни з боку Росії у 2014 році призвели до загострення ситуації, що виразилася у стрімкій девальвації, відтоку іноземних капіталів з України. Через це реальний ВВП знизився вже на 6,6%, а в 2015 році ще на 9,8%. Лише в 2016 році вперше за останні роки відбулося поступове зростання ВВП: на 2,4%, 2,5% та 3,3% у 2016, 2017 та 2018 роках відповідно [1, с. 103].

Динаміка обсягів будівництва в Україні досить точно повторює тенденцію, що відбувається на макрорівні аналогічно циклічним коливанням ВВП, але із значно вищою амплітудою: навіть при досягненні позитивних мінімумів темпів зростання ВВП, темпи зростання обсягів будівництва мають від’ємні значення (рис. 1).

Так, індекс обсягів виконаних будівельних робіт набуває максимального значення у 2003 році, коли економіка України знаходиться на досить високому рівні свого функціонування. Проте вже у наступному році спостерігається невелике зниження даного показника.

Рис. 1. Зміна індексів фізичного обсягу ВВП та темпів зростання обсягів будівництва в Україні у 2002 – 2018 рр., у % до попереднього року

Спад індексу до 93,4% у 2005 році пояснюється президентськими виборами 2004 року, політичною кризою та нестабільністю в країні. Після підвищення даного показника до 115,6% у 2007 р. індекс обсягів виконаних будівельних робіт починає зменшуватись і у 2009 р. - сягнув найменшого значення за останні 16 років, що було зумовлено світовою економічною кризою.

За даними Державної служби статистики України [2] 2011 рік показав стрімке зростання обсягів будівництва до позначки 111%, головним чином через підготовку України до проведення чемпіонату з футболу «Євро-2012», після чого темпи будівництва пішли на спад, а невеликий стабільний приріст в 3,5-10% щорічно зберігався лише в житловому секторі.

Останнім великим будівельним «бумом» були 2016 - 2017 роки, в яких було зафіксовано зростання обсягів будівельних робіт у всіх сегментах будівництва (+17,4% та +26,3% відповідно). Активізувати будівельну діяльність посприяла позитивна динаміка в економіці, що спостерігалася протягом кількох останніх років. Саме в цей період нарощувалися темпи житлового будівництва, яке торкнулося 15 областей України й окремо столиці.

У 2018 році позитивна тенденція збереглася, однак зі сповільненими темпами зростання: обсяги виконання будівельних робіт за цей період в Україні склали 141213,1 млн. грн. Зокрема, житлових споруд було побудовано, модернізовано та відремонтовано на 29344,8 млн. грн, нежитлових — на 37446,8 млн. грн. та інженерних – на 74421,5 млн. грн., що в перерахунку в євро одиницях складає близько в 2018 р. €4,5 млрд. В той час як обсяги будівництва в Угорщині та Болгарії були на рівні €6,0 млрд, у Румунії — €9,0 млрд, у Польщі — €48,0 млрд, а в Німеччині — €322,0 млрд [3].

Необхідно зазначити, що за обсягами виконаних будівельних робіт в регіонах лідирували Одеська, Дніпропетровська, Харківська області та місто Київ: 15,3, 13,5, 12,7 та 30,1 млрд. грн. відповідно [4]. Підсумовуючи наведені статистичні дані можна констатувати, що за 28 років незалежності України частка будівельної галузі у ВВП становить зараз лише 4%, в той час як в Європейському Союзі будівництво складає близько 6-8%. Це свідчить про те, що обсяги будівництва житла й інфраструктури в Україні залишаються порівняно низькими, але позитивним моментом є те, що вони максимально наближені до зразка норм Директиви № 2010/31/ЄС, що встановлює обов'язковість мінімальних вимог до енергетичної ефективності будівель.

Так, 22 червня 2017 року було прийнято Закон України № 2118-VIII «Про енергетичну ефективність будівель», який покликаний покращити енергетичні характеристики будівель і продиктований тим, що будівлі, збудовані більш ніж 50 років мають вищий рівень енергоспоживання в п'ять і більше разів, ніж нові будівлі аналогічного класу. Відповідно до сучасних норм енергозбереження в Україні збудовано або реконструйовано лише 5-7% житлових та нежитлових споруд, а весь інший обсяг будівель потрібно повсюдно ремонтувати та реконструювати, а застарілий житлофонд — зносити і відбудовувати наново. Це, в свою чергу говорить про великий потенціал в подальшому розвитку будівельної галузі, адже за розрахунками автору для нарощування темпів будівництва щороку необхідно будувати як мінімум 1 кв. м житла на одного мешканця.

На даний момент часу такий рівень показників характерний лише для Київської області, а по Україні загалом будується 0,24 кв. м на одного мешканця. Отже, загальноукраїнський показник треба збільшити в 4 рази. Катастрофічною є ситуація з житловим будівництвом в промислових регіонах України, в яких саме створюються додана вартість і ВВП: його обсяги становлять від 0,06 до 0,11 кв. м на одного мешканця, а це потребує зростання цього показника в 10 разів і більше.

Список використаних джерел:

1. Алавердян Л. Макроекономічні передумови розвитку будівельної галузі / Матеріали II науково-практичній конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах» (29-31.03.2018) / Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль, 2018. – Т.1.-166 с.

2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Будівельне сповільнення [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://business.ua/biznes/item/4447-budivelne-spovilnennia.

4. В Украине растут объемы строительства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.trust.ua/news/166881-v-ukraine-rastut-obemy-stroitelstva.html.

ADAPTIVE MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT INDUSTRY

Oksana Davydova
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Professor of the Department of hotel and restaurant business,
Kharkov State University of Food Technology and Trade
Kharkov, Ukraine

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Давидова О. Ю.
д. е. н, доцент,
професор кафедри готельного і ресторанного бізнесу
Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м. Харків, Україна

Вітчизняні науковці нещодавно почали досліджувати адаптивність діяльності підприємств в розрізі технічних та технологічних аспектів гнучкості, а економічна адаптивність діяльності підприємства залишається недостатньо розкритою проблемою.

Вітчизняні та зарубіжні науковці розглядають економічну адаптивність як здатність до стійкості у власному іміджі та підході до роботи з метою досягнення реально поставлених завдань, та, тим самим, ефективно взаємодіяти на різних рівнях економіки [1-5].

За останнє десятиріччя адаптивність привертає все більшої уваги у виробничій діяльності підприємств. У теорії менеджменту не існує єдиного визначення економічної адаптивності.

А. Сетхі та С. Сетхі визначали адаптивність як здатність до зміни форми, зміни в межах держави (адаптації) та можливість переходу від одного стану до іншого (гнучкість) [1].

К. Андресен визначив адаптивність як здатність системи (наприклад, комп’ютер) адаптуватися ефективно та при швидко мінливих обставинах. Адаптивна система це система, яка здатна змінювати свою поведінку відповідно до змін у навколишньому середовищі [2].

Адаптивність є специфічною властивістю системи функціонування підприємства або процесу, яку необхідно розуміти як комплексний показник, інтегральну характеристику ефективної діяльності підприємства (рис. 1).

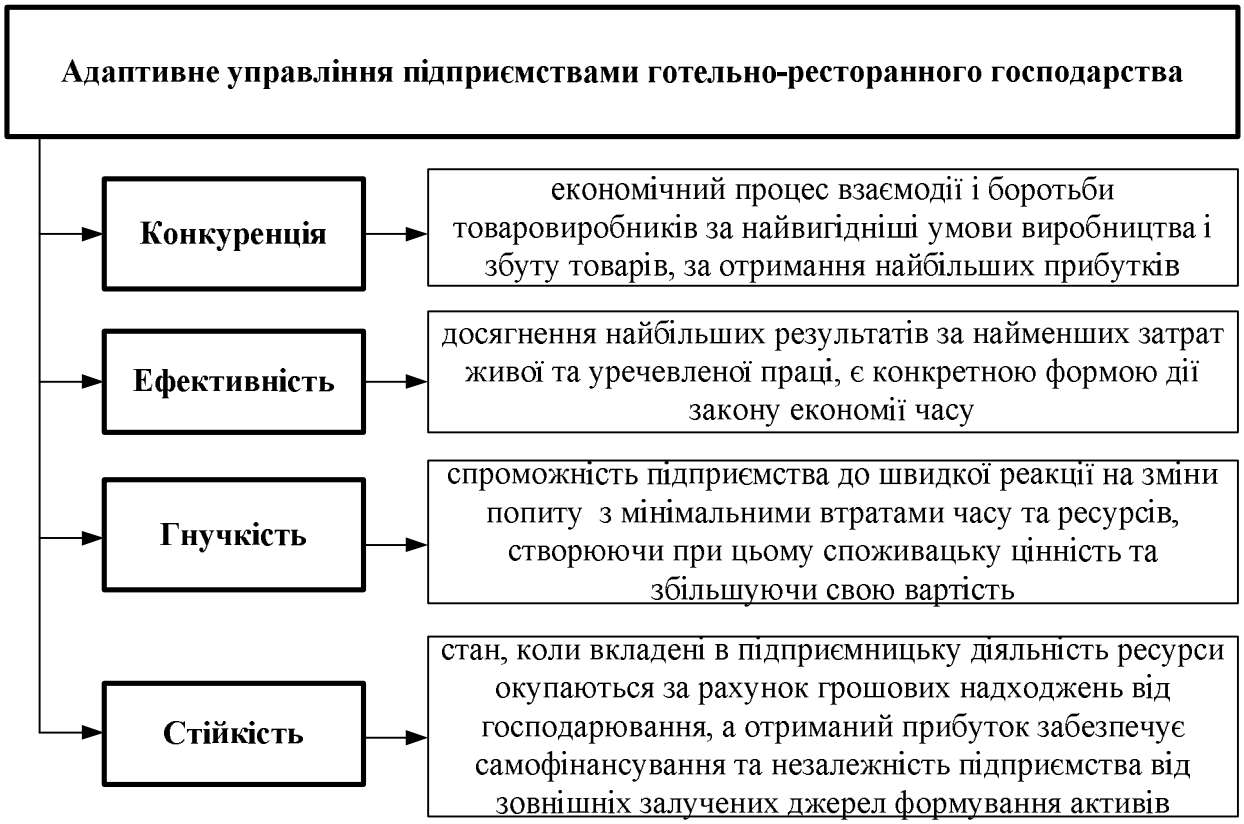


Рис. 1. Складові адаптивності підприємств готельно-ресторанного господарства
авторська розробка

Велика кількість вітчизняних та зарубіжних авторів не розділяють поняття гнучкості, адаптивності та ефективності. У реальних умовах господарювання існує потреба у роз'єднанні цих понять, оскільки адаптивне управління підприємством відрізняється від стійкого тим, що має постійно змінюватися та пристосовуватися до динамічного оточення.

Ефективна діяльність підприємств готельно-ресторанного господарства передбачає отримання максимального прибутку, проте адаптивна діяльність характеризується пристосуванням з метою отримання максимального прибутку в динамічних умовах. Підприємство готельно-ресторанного господарства з гнучким пристосуванням має з максимальною швидкістю адаптуватися до змін у навколишньому середовищі та виробляти найменші зміни поточних параметрів його функціонування.

Підприємство зможе активно адаптуватися до умов підвищеної конкурентної боротьби завдяки розробці та впровадженню у підприємства готельно-ресторанного господарства системи інноваційного управління розвитком як основи забезпечення стабільного розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Інноваційність управління економічними процесами є складним та недооціненим явищем, що включає в себе управління змінами, орієнтацію на результат та спроможність. Розглянемо більш детально сутність цих напрямів. Сутність напряму «управління змінами» полягає у маневреності, креативності, гнучкості, стійкості до впливу та стратегічному мисленні.

Орієнтація на результат полягає у розбудові підприємства, розв'язанні проблем, продукуванні та прийнятті ефективних креативних рішень. Під спроможністю мається на увазі партнерство, проведення переговорів, управління фінансами, людським капіталом, технологіями тощо.

Список використаних джерел:

1. Sethi, A. K., Sethi S. P. Flexibility in Manufacturing. *The International Journal of Flexible Manufacturing Systems*. 1990. № 2. P. 289–328.

2. Andresen K. Design and Use Patterns of Adaptability in Enterprise Systems. *Berlin*, 2006. 52 p.

3. Ареф'єва О. В. Концептуальні основи адаптивного управління функціонуванням та розвитком підприємств. *Економіка та управління*. 2012. № 3. С. 107–111.

4. Кварацхелия Н. В чем состоит суть принципов адаптивного управления применительно к предприятию. *Секреты управления*. 2010. URL: http://www.erppraktika.ru/2010/06/blog-post_6991.htm.

5. Мельник К. М. Адаптивне управління підприємством в умовах невизначеності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2013. Вип. 3. С. 81–85.

SUSTAINABLE ENERGY AND ITS IMPLEMENTATION INTO THE WORLD'S ECONOMIES

Tamila Mayorova
Lecturer,
Odesa Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics,
Odessa, Ukraine
Tetyana Prodan
Candidate of Economic Science
Odesa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics,
Odessa, Ukraine
Svitlana Pidhayna
Applicant of educational degree «bachelor», Odesa Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics,
Odessa, Ukraine

Each year, the importance of sustainable energy for the future increases both in terms of energy supply and heat supply. The efficiency and promise of the processes of generation contribute to the unification of efforts, the exchange of information and technologies, and the significant expansion of these technologies in practice. Sustainable energy can play a key role in addressing the problems associated with the limited availability of traditional resources, access to them, access to environmental problems. Provision of thermal and electric energy in the conditions of rising prices for traditional energy resources, the need for their delivery to the place of consumption can be solved by the development and implementation of sustainable energy.

The organization of industrial implementation of sustainable energy in practice contributed to a number of policy decisions on the provision of a certain share in the energy balance of countries due to its receipt from renewable and non-traditional sources. In 2007, the European Union decided to increase the share of renewable energy sources (RES) by all EU members to 20% of the total volume. Germany was even more committed, planning to increase the share of renewable energy use by 2030 to 21% of the total energy consumption. Already today, the share of renewable energy in electricity generation in Germany is 11.5% [1].

There are also some problems in the field of entrepreneurship and innovation. So, Elon Musk gives data on world energy needs, if one third is heating, one third is transport and one more is electricity. Then, after almost all 100 percent, the overwhelming amount of energy will exist in the form of electricity.

The demand for electricity will increase three times over time. And this is a big question. How can such an increase in electricity generation be ensured?

An effective energy supply policy promotes active sales of green energy technologies, holding forums and specialized events, exhibitions with the presentation of renewable energy technologies, marketing campaigns for presenting companies around the world, participating in international fairs, disseminating information about technologies allows to exchange information, to set development benchmarks, to formulate potential demand for sustainable energy, to promote investment attraction through mechanisms-venture, joint financing.

Among the worthy attention of the initiatives can be called also the project " 1000 Roofs" in Germany (2250 houses were equipped with photoelectric installations) and a program of a million solar roofs "in the Delta. Among the leaders in solar energy are Japan, Italy and China. In total 71.2 million m 2 of solar power plants work in the world, most of them are built in Europe, China and others. China has become the world's largest solar cell manufacturer. The power of solar-voltaic array (SVA) in recent years in the world annually increases by almost 30%. In Japan, this indicator is 46% of the capacity of all world's solar-voltaic arrays, in Germany - 20%, in EAS - 17%. Intensively, what kind of energy is used by such countries as; Australia (3%), the Netherlands (2%), Italy (2%), Switzerland (2%), Spain (1%). In Sweden and Germany, there are centralized helium installations for cities with a population of 20-30 thousand people [8].

The economic efficiency of using renewable energy sources in most cases cannot compete on equal footing with traditional sources, therefore their development is supported by various means at the state level.

In general, reforming the heating systems of developed countries has made significant progress as a result of the use of effective management tools (regulation) and the introduction of market pricing methods [4-7]. Among the main features of thermal energy in these countries is the presence of competition in the heat supply market, which ensures the quality of heat, as well as strict individual accounting of its consumption and value [10]. Fuel saving and environmental improvement are key factors for the introduction in the Western governments of a variety of state support schemes for communal energy that stimulate this process and provide investment attraction. Undoubtedly, the effectiveness of these measures is ensured by the general effectiveness of state power and the responsible attitude of the population to the requirements of the law [9].

Implementation of sustainable energy in a single power system allows to significantly increase its reliability, to remove peak loads, optimally use power reserves, optimize load schedules and generation over the course of the day or season.

References:

1. Alekseenko S.V. Alternatives & Renwables energy resource saving // Innovations. Technology. Solutions. 2006, No. 3 (March). - P. 38-41.

2. Коваль В.В. Управління конкурентоздатністю організації в умовах демотивації персоналу на підприємствах машинобудівної галузі / В.В. Коваль // ЕКОНОМІКА: реалії часу: Науковий журнал – 2014 – №5(15) – С. 115-120.(

3. Коваль В.В. Інноваційні трансформації на фінансовому ринку в умовах розвитку інфокомунікацій / В.В. Коваль // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Зб. наук. праць. – Київ, СЕУ / Рівне, НУВГП, 2011. – Випуск XVII – № 1 – С. 14-24.

4. Koval V., Polyezhaev Y., Bezkhlibna A. Communicative competences in enhancing of regional competitiveness in the labour market. Baltic Journal of Economic Studies, 2018, Vol. 4, № 5, pp. 105-113. doi: http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-105-113

5. Коваль В.В. Корпоративне управління бізнес-структурами: теорія креакратії, розвиток мереж та концепт самоорганізації підприємництва: [монографія] / Коваль В.В., Тихонова І.М., Шапошников К.С., Яцкевич І.В.; Одеський інститут фінансів УДУФМТ. – Одеса: ВМВ, 2013. – 272 с.

6. Koval V. Marketing management in the development of tourism in Ukraine // Imperatives of civil society development in promoting national competitiveness: Proceedings of the 1st International Scientific and Practical Conference. Volume II, December 13–14, 2018. Batumi, Georgia: Publishing House “Kalmosani”, 2018, pp.167-169.

7. Koval, V. Pukała, R. Implementation of Regulatory Policy in Economic Activity: Development of the Institute Regulatory Impact Assessment. Economics. Ecology. Socium. 2017, vol. 1, no. 1, pp.24-32.

8. Status and prospects of renewable energy development in Ukraine: analytical report / [O. M. Sukhodolya and others; for community edit O. M. Sukhodoli]; National other strategist, research - Kyiv: SDD, 2014. - 99 p.

9. Ukrainian Energy UA-Energy.org: Ukrainian version / analytical center "Diksi Hrup". K.: Ukrainian Energy UA-Energy.org, 2012. Access mode: http://ua-energy.org

10. Koval, V. State Regulation of Energy Security in National Economy. Economics. Ecology. Socium, 2018, 2, 57-64. https://doi.org/10.31520/2616-7107/2018.2.3-6.

UKRAINIAN FOREIGN TRADE RELATIONS AND STRATEGIC THRUSTS OF THE DEVELOPMENT

Katerina Kolesnikova
Candidate of economic science
Odesa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics,
Odessa, Ukraine
Irina Malinovskaya
Applicant of educational degree «bachelor», Odesa Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics,
Odessa, Ukraine
Vasil Muzhaylo
Candidate of economic science
Odesa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics,
Odessa, Ukraine

In order to emphasize the strategic thrusts of Ukraine's foreign trade development, first of all, it is obligated to pay attention to the negative factors that directly or indirectly influence its development:

1. Relatively low level of competitiveness of domestic goods and services. Products of domestic producers of energy products due to wear and tear of fixed assets and obsolete technology. For 1 USD accounts for Ukrainian GDP spends 5.5 times more energy than the Central European countries. As a result, Ukrainian compensating products have a high cost. Therefore, it is not surprising that prices for certain types of Ukrainian products are 30-70% higher than prices in international markets [1].

2. Lack of development of basic institutions of a market economy. It is not easy for Ukrainian exporters to compete on foreign markets in conditions of uncertainty about property rights and business rules.

3. Insufficient development of the market infrastructure for export support - lack of reliable and effective systems of financing and export insurance, effective mechanisms for the promotion of goods to international markets.

Negative trends in the development of foreign trade in Ukraine are due primarily to the low rates of internal transformation processes. In the face of fierce competition in world markets, Ukrainian lagging behind industrialized countries is increasing [2].

For the successful promotion of Ukraine to international markets, a substantial adjustment of foreign trade policy is necessary, which should be carried out according to the following strategic directions:

— to define the sectoral thrusts of export activity and provide effective state support to those Ukrainian enterprises whose products have export potential on the world market;

— to determine the list of countries that may qualify for the role of strategic partners of Ukraine. Domestic enterprises should focus their export efforts on the most perspective geographic areas;

— to improve the level of protection of information and rights of domestic producers;

— to improve management and marketing support of foreign economic activity;

— to develop a system of indicators and quality standards that will stimulate the organization and development of modern production [3].

The strategic thrusts of the state regulation of the foreign economic is the implementation of export-oriented policy of enterprises, namely: optimization of export structure, expansion of assortment of goods and services, increase of the share of high-tech products in total, search of new markets [4].

The state regulation of Ukrainian foreign trade should take into account not only the current tendencies of the unevenness of international integration processes and the strengthening of international competition but also the peculiarities of the relationship between economic growth, the liberalization of foreign trade and the institutionalization of foreign trade policy inherent in the transformational economy. The state regulation methods are based on the gradual liberalization of foreign trade with the consistent reduction of administrative restrictions and their replacement by market regulation instruments with adequate means of state control [5].

In order to maximize the benefits of participating in world-wide trade in services, a comprehensive program of development of this market in Ukraine with a reorientation to high-tech industries and state support of domestic producers, especially telecommunication, information, business and computer services, is needed. In addition, issues of modernization of science and education systems in accordance with the new requirements of the economy and society are of major importance. During the reforming the services of the economy, one should take into account the zone of Ukrainian natural competitiveness - the European status of the country, provision of transit services in the field of trans-port and communication, development of tourism, provision of commercial activities of non-residents on the territory of Ukraine. The diversification of the geography of all types of Ukrainian export of services requires more active action in strengthening its position in the markets of European countries. At the same time, it is important to intensify trade with the countries of distant foreign countries for high-tech services, the development of exports of transport and tourism services.

Foreign trade in goods and services plays an important role in shaping GDP in order to ensure sustainable development of the Ukrainian economy, measures to modernize it play an important role in the system of measures to overcome crises and post-crisis recovery of the economy [6-8]. The place of export in the formation of economic dynamics is significant, and, consequently, it should become a factor of structural adjustment in the short and medium term perspectives [9-10].

References

1. Dalyk V.P. Foreign Trade of Ukraine: Realities and Development Prospects / V.P. Dalyk, N.I. Dulyaba // URL: http: //www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/7 1 2016иа / 3l.pdf

2. Sydyaha B. Problems of the Trade Potential of Ukraine / B. Sidjaga // Social and economic problems and the state. - 2014. - Vol. 1 (10). - S. 250-256.

3. Noseryv O.O. Foreign Trade of Ukraine with EU Countries: Problems and Directions of Optimization / 0.0. Nosyrev // Scientific Bulletin of the Volyns'koho National University named after Lesia Ukrainka. - 2011. - Vol. 18. - P. 81-88.

4. Panchenko Yu. Foreign Trade of Regions: Several Disturbing Signals for Ukraine // European Law. Access mode: http://www.eurointegration.com.ua

5. Kulyts'kyy S. Questions of the Transformation of Ukrainian Foreign Trade at the Modern Stage / Kulyts'kyy S.// Ukraine: Events, Facts, Comments. - 2015. - No. 23. - P. 49-59.

6. Коваль В.В. Мережева форма організації міжфірмових відносин: соціально-економічна сутність та перспективи розвитку / В.В. Коваль // Економічні інновації: Зб. наук. праць – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2012. – Вип. 49. – С. 127-138.

7. Koval V. Competitive policy and regulation of oligopolistic markets with network effect. Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Techniczno-Ekonomicznej im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu. Współczesne Problemy Zarządzania. 2017. № 11. pp. 143-162.

8. Koval V. Investment and capitalization of assets in the management of economic development / V. Koval // Eastern European studies: economics, education and law: Proceedings of the International Scientific Conference. Volume I, June 7-8, 2018. Burgas: Publishing House FLAT Ltd-Burgas, 2018, p. 98-100. ISBN: 978-619-7125-43-6.

9. Квач Я.П. Забезпечення розвитку експорту високотехнологічних товарів в умовах зміни векторів зовнішньої торгівлі / Я.П. Квач, В.В. Коваль, І.А. Циналєвська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2015 № 819. С. 420-426.

10. Шлафман. Н.Л. Адаптивні заходи регуляторного впливу на підприємницьку діяльність в умовах реалізації державно-приватного партнерства / Н.Л. Шлафман, Я.П. Квач, В.В. Коваль // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2013. Вип. 1 (48). С. 393-396.

COST STRUCTURE OF UKRAINIAN ENTERPRISES

Iryna Vagner
Ph.D., assistant professor of accounting and taxation department,
Lviv educational-scientific institute
of state institution of higher education
"University of Banking"
Lviv, Ukraine

СТРУКТУРА ВИТРАТИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ірина Вагнер
к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи» м.Львів, Україна

A cost structure is a high level model of the costs of an industry, organization, business model or business unit. This typically includes a high level categorization of costs, the proportional size of each category and a designation of fixed or variable cost [1].

Cost structures are typically used to plan a business and to communicate the costs of a strategy or investment. Cost structure refers to the types and relative proportions of fixed and variable costs that a business incurs.

Cost structure is used as a tool to determine prices, if you are using a cost-based pricing strategy, as well as to highlight areas in which costs might potentially be reduced or at least subjected to better control. Thus, the cost structure concept is a management accounting concept; it has no applicability to financial accounting.

The cost structure is stated in terms of fixed and variable expenses. Classifying an expense as fixed or variable is determined by how a particular expense fluctuates with sales volume. If an expense increases when sales increase, then it's a variable expense. If an expense remains constant when sales increase, then it's a fixed expense. Fixed costs plus variable costs equal total costs.

Examples of fixed expenses are rent, overhead, insurance, dues, advertising and administrative salaries. One special example of fixed cost is direct labor cost. While direct labor cost tends to vary in the number of hours an employee works, it still tends to be relatively stable and can be counted as fixed costs if a worker's annual salary is not conditional on the number of work hours. These costs remain the same whether sales increase or decrease. Only when sales increase dramatically, do these costs increase [2].

Variable expenses include raw materials, inventory, production costs, sales commissions and shipping costs.

These costs fluctuate in direct relation to sales volume. If sales increase, then variable costs increase. If sales decrease, then variable costs also decrease.

Table 1 shown information about types of cost structures [3].

Table 1. Types of Cost Structures

Types of Cost Structures	Characteristic Types of Cost Structures
Cost-Driven	These types of businesses are hyper-focused on minimizing costs wherever they can. They want to create the lowest price cost structure by taking advantage of systems, automation and outsourcing. When making a buying decision, they rank cost above all other parts of a transaction. Some examples of these businesses are: • Spirit Airlines – you buy the ticket for a flight, and then essentially everything else comes at a cost. Whereas other airlines includes things like in-air snacks and drinks, or seat selections. • Walmart – another brand who is touting "always low prices" and brings in many cost-conscious customers. Cost-driven brands tend to have less loyal customers than those who are driven by value, but that's not to say these companies aren't pulling in the big bucks
Value-Driven	Value-Driven cost structures are staples to companies that are more concerned about creating value than how much it costs them to do so. Of course, every business needs to make money, so they aren't just spending money on the most expensive options all the time. It just means that if it came between 2 options: One that aligned with their values and cost $10 per unit OR One that was $8 per unit but wasn't necessarily congruent with their values They would go with the $10 unit because they aren't solely focused on being low cost.

The Importance of Cost Structures and Cost Allocation are:

– To maximize profits, businesses must find every possible way to minimize costs. While some fixed costs are vital to keeping the business running, a financial analyst should always review the financial statements to identify excessive expenses that do not provide any additional value to core business activities.

When an analyst understands the overall cost structure of a company, he/she can identify feasible cost reduction methods without affecting the quality of products sold or service provided to customers. The financial analyst should also keep a close eye on the cost trend to ensure stable cash flows and no sudden cost spikes occurring.

– Cost allocation is an important process for a business because if costs are misallocated, the business might make wrong decisions to overprice/underprice a product or invest unnecessary resources in non-profitable products.

The role of a financial analyst is to make sure costs are correctly distributed to the destined cost objects and appropriate cost allocation bases are chosen.

– Cost allocation allows an analyst to calculate the per unit costs for different product lines, business units, or departments and thus, find out the per unit profits. With this information, a financial analyst can provide insights on improving the profitability of certain products, replacing the least profitable products, or implementing various strategies to reduce costs.

Knowing the fixed and variable cost structure within your business gives you the necessary know-how to determine your annual budget and goals. You'll know how to focus on sales volumes within your company. Sales personnel will be alerted to areas where sales efforts are needed. Underperfoming departments can know when it may be necessary to cut fixed costs, such as personnel or overhead.

Knowing the relationship between your sales and expenses is key to running a successful business. The goal of any business is to cover fixed costs and profit from increased sales volume. By understanding the cost structure of fixed and variable costs you can see and maintain your company's profitability.

References:

1. Cost structure. Official site of Professional Education Self-Study Courses. Retrieved from https://www.accountingtools.com/articles/what-is-cost-structure.html

2. Examples of a Cost Structure. Retrieved from https://simplicable.com/new/cost-structure

3. Determining Your Cost Structure [& What it is in the First Place]. Official site hustle to startup. Retrieved from https://hustletostartup.com/cost-structure/

INVESTMENT AND GLOBAL CAPITAL ACCUMULATION PROCESS

Viktor Koval
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Odessa Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics,
Odessa, Ukraine

The most important feature of the modern process of capital accumulation in the world economy is the formation and sustainable reproduction of the so-called global surplus of savings. The very fact of the existence of this surplus indicates that the existing economic mechanisms are not able to completely transform global savings into real investment [1]. This means the imbalance of the process of global capital accumulation and serves as a factor in global economic instability and slowdown in the growth of the world economy [2]. Under these conditions, the development of economic mechanisms capable of absorbing a global surplus of savings and transforming it into real investments directed to the development of production is of particular relevance.

Capital investment into production and construction, as well as surplus commodity stocks, which are considered as a kind of forced investment, is understood under investments into macroeconomics. Taking into consideration the purchase of shares and other securities, these financial transactions, themselves, are not considered as investments in the macroeconomic sense, because there is a risk of a recurring account, which distorts the total volume of investments in this case. Accumulation of capital means an increase in fixed capital stock.

Therefore, the main methodological purpose of savings and investments' analysis, as the two components of the only one process of capital accumulation, is to attract attention to real investment. Such methodological approach is also important in practical sense, as it can contribute into the justification of a particular investment policy, including at the regional level. In general, capital accumulation is a classical theory, which deals with savings and investments in their direct unity. In classical model, the unity of these two sides of a single process is supported by the capital market due to the formation of an equilibrium interest rate on it. This rate is equilibrium because it balances total savings and investments. Thus, thanks to the capital market and the interest rate, the market system automatically maintains their equilibrium. Their aggregate values can not be separated from each other essentially, since the market rate of interest can not substantially deviate from the equilibrium level for a long time [3-7].

However, the modern mechanism of the relationship between savings and investments differs from that picture of their almost complete unity significantly, which is drawn by the classical and neoclassical theory of accumulation of capital [8-9]. The prerequisites for the intensification of the innovation development of the economy are characterized by its financial component, which is connected with the need to create a favorable investment climate.

Table 1. Capital investment by type of economic activity for 2015-2018 year

	2015	2016	2017	2018
Total (mln.UAH)	**251154**	**326164**	**412813**	**526342**

Source: [13]

Research related to the global surplus of savings and the economic mechanisms of its investment use are not always fully taken into account and, accordingly, are not fully taken into account in the development and scientific justification of regional development strategies. One of the alternative models of such a mechanism involves the creation of a regional investment system, in the center of which is a development institute, which actually performs the role of a regional investment bank. He does not issue loans, but buys shares of new enterprises, thereby financing their creation, and then, when they start to work, he sells the enterprises into private hands. In the future, these enterprises can operate on a private basis and compete with other enterprises in a market economy. Thus, in such a system, the central investment bank takes on a large share of uncertainty and relieves private investors of this burden [10-12].

Conclusions. The main conclusion is the possibility of two ways of movement of the internal contradiction of the global capital accumulation process, which are opposite in their consequences, which is manifested in the formation and sustainable reproduction of the global savings surplus. One way of moving is associated with wandering this excess in different countries, during which it destabilizes their economy, speaking in the form of hot money, which at any moment can leave the country and bring down its currency. This destructive, destructive form of movement prevails at the present time. However, a completely different form of the movement of the contradiction of global capital accumulation is possible, in which it can become a source of economic development for the region and the country as a whole.

References:

1. Irwin D., M. Terio (2012). Does Trade Raise Income ? Evidence from the Twentieth Century - Journal of International Economics, 107, 1-18.
2. Suranovic S. (2015). International Trade: Theory and Policy. Wash..
3. Koval V. (2017). Competitive policy and regulation of oligopolistic markets with network effect. Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Techniczno-Ekonomicznej im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu. Współczesne Problemy Zarządzania, 11, 143-162.

4. Koval V. (2019). Institutional determinants of state policy to regulate services markets. Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph. Part II.BMT Erida Sp. z o.o., Poland. (109-125).

5. Koval V. (2018). Investment and capitalization of assets in the management of economic development. Eastern European studies: economics, education and law: Proceedings of the International Scientific Conference. Volume I. Burgas, 98-100.

6. Koval V., Slobodianiuk O., Yankovyi V. (2018). Production forecasting and evaluation of investments using Allen two-factor production function. Baltic Journal of Economic Studies, 4(1), 219-226.

7. Koval V., Polyezhaev Y., Bezkhlibna A. (2018). Communicative competences in enhancing of regional competitiveness in the labour market. Baltic Journal of Economic Studies, Vol. 4, № 5, pp. 105-113.http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-105-113

8. Koval V. (2018). The impact of competition on the economic security of enterprises. European integration of economics, education and law: Proceedings of the International Scientific Conference, March 22-23, 2018. Warsaw: BMT Eridia Sp. z o.o., pp. 19-21.

9. Koval, V., Prymush, Y., Popova, V. (2017). The Influence Of The Enterprise Life Cycle On The Efficiency Of Investment. Baltic Journal of Economic Studies, 3(5), 183-187. doi:10.30525/2256-0742/2017-3-5-183-187.

10. Koval, V.; Petrashevska, A.; Popova, O.; Mikhno, I.; & Gaska, K. 2019. Methodology of ecodiagnostics on the example of rural areas. Architecture Civil Engineering Environment, 12(1), 139-144. doi: 10.21307/ACEE-2019-013

11. Koval V. (2019). Institutional determinants of state policy to regulate services markets. Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph. Part II.BMT Erida Sp. z o.o., Poland. 228 p. (109-125).

12. Koval, V. Pukała, R. (2017). Implementation of Regulatory Policy in Economic Activity: Development of the Institute Regulatory Impact Assessment. Economics. Ecology. Socium, 1 (1),24-32.

13. The State Statistics Service of Ukraine (2018). National accounts. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua.

CONCEPTUAL PROVISIONS OF THE SUPPORT AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE NATIONAL ECONOMY FOR THE SUSTAINABLE SATISFACTION OF THE VITAL INTERESTS OF THE POPULATION

Oksana Bondar-Podhurska
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Nijat Gurbanov
Applicant of educational degree «master»,
Higher Educational Institution of Ukoopspilka
"Poltava University of Economics and Trade"
Poltava, Ukraine

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СТІЙКОГО ЗАДОВОЛЕННЯ ЖИТТЄВО ВАЖЛИВИХ ІНТЕРЕСІВ НАСЕЛЕННЯ

Оксана Бондар-Підгурська
к.е.н, доцент,
Ніджат Гурбанов
здобувач освітнього ступеня «магістр»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
м. Полтава, Україна

The contents of the level and quality of life of the population were available almost all over the world. So, Ukraine and Azerbaijan have made public among chipsets, which satisfy the problem of life of the population, which threatens the further existence of interests and needs the development of the Ukrainian state.

The correctness of such a choice will manifest itself in the dynamics of the most important indicator: GDP growth per capita and labor productivity, and as a result there is an increase in the material and spiritual level of life of the majority of the population.

Table 1. Share of GDP per capita of Ukraine and Azerbaijan in 2007-2017 compared to highly developed countries, %

Countries	Years										
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Ukraine	4,95	6,22	4,15	4,83	5,70	5,96	6,12	**4,46**	3,07	3,12	3,66
Azerbaijan	6,16	8,92	8,10	9,55	11,56	11,65	12,04	**11,75**	7,68	5,57	5,82
Norway	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: own calculations by authors based on the worked out sources https://knoema.ru/atlas

The methodological basis of the Concept is the interdisciplinary, selective, informational, situational, and complex approaches, as well as its principles, which have been tested by the reformers of the past economy.

Expand the architecture of the Concept of Support and Development of Innovation in the context of sustainable satisfaction of the majority of the population of the country.

The main problem (the contradiction), the solution of which should be aimed at the Concept: the need to overcome the gap between a decent and real level of satisfaction of the majority of the population of Ukraine within the limits of cultural and ethical norms of society; as well as the existing innovative factors of the country and their ineffective management in the context of sustainable socially oriented development.

The mission of the Concept is to ensure the stable development of the national economy through the innovative reproduction of domestic production, which creates value added and becomes the basis of sustainable satisfaction of the majority of the population of Ukraine, a guarantor of social stability and national security.

The objectives of the Concept are the revival, modernization and development of the national economy on the basis of innovations; maintaining positions on the national and international markets; integration into the world economic space as a full-fledged partner on mutually beneficial terms; raising the level and quality of life of most Ukrainian population. The foregoing is closely correlated with the Millennium Development Goals, in particular economic, social and environmental.

The task of the Concept is the innovative development of the economy (modernization of national production on the basis of nanotechnologies, the formation of the market of intellectual property objects, efficient technology transfer); sustainable development, energy intensity of GDP; socially oriented development of the economy, a decent level of satisfaction of the majority of the population of the country.

Mechanisms for implementing the Concept: the formation of the middle class, the mechanism of state regulation of crisis situations, the mechanism of transformation of the economy on innovative and socially oriented principles, the mechanism of accumulation of funds for technological development, mechanisms of balancing changes in time and space, mechanisms of crisis prevention on the macro and micro levels.

Instruments for implementing the Concept: programs for the development of national industry in the context of its socialization; economic clusters for solving problems during the crisis period (war period); Sustainable and socially oriented development strategy; reengineering business processes.

The directions and measures for the implementation of the Concept: 1) economic: scientific and methodological approach to assessing the processes of modernization of industry; structural and functional approach to management of commercialization of objects of intellectual property; optimization of the structure of ownership forms in the national economy, reengineering investment efficiency assessment, the use of reactive innovations as

a means of diversifying enterprises and strategic innovations as a measure of long-term advantage; decent salary to scientists, inventors, educators responding to the level of EU countries, reengineering as a method of economic development; formation of a system of crisis management by the national industry; 2) social: education throughout life; social responsibility of business, measures for the prevention of social parasitism, formation of a moral and ethical national elite (establishment) among innovators and inventors; 3) ecological: resource saving and resource saving (energy and others).

Effectiveness and Effects of the Concept Implementation: 1) Economic: creation of added value on the basis of the latest technologies, environmentally friendly production, the revival of national production on an innovative basis, increasing the efficiency of the operation of the National innovation system, accelerating the transition to the next technological process, the development of Socially oriented market economy; economic and national security; 2) social: formation of the middle class, optimal stratification of the population; Satisfaction of the majority of vital interests (<61.8%) of the population, social stability, social state; 3) environmental: providing a clean environment and preserving resources for the happy existence of present and future generations.

The main expected result of the Concept implementation is a new economy, a social state, a noosphere of happy present and future generations. Consequently, the author's Concept of Support and Development of Innovative Activities in the Context of Sustainable Satisfaction of the LMW of the majority of the population, which represents the modernization construct of a breakthrough of the national economy to a new stage of development and a higher level of its competitiveness; provides for the use of innovations as a tool for the formation and development of Socially oriented market economy, contributes to the satisfaction of the interests of man, society, the state, as well as ensuring social stability in the country [2]. Its implementation will provide any country in the former Union of Commonwealth states with a breakthrough to a new stage in the development of the economy for a person and a higher level of its competitiveness.

Список використаних джерел:

1. Бондар-Підгурська О.В. Науково-методологічні засади сталого соціально орієнтованого розвитку економіки: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2016. 531с.

2. Бондар-Підгурська О.В. Теоретико-методологічні основи формування та реалізації нової економіки: сталий інноваційний соціально орієнтований розвиток. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент: зб. наук. пр. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2015. Вип. 12. С. 30–36.

THE MAIN REASONS FOR THE USAGE OF OUTSOURCING

Sofiia Sukhoniak
Assistant of the Economy Enterprise Department,
Ukrainian National Forestry University, Lviv, Ukraine
Nataliia Nalyvaiko
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Economy Enterprise Department

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ

Софія Сухоняк
асистент кафедри економіки підприємства
Національний лісотехнічний університет України,
м. Львів, Україна
Наливайко Наталія
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства

Загалом причини використання аутсорсингу чітко можна поділити на тактичні та стратегічні. Тактичні причини зумовлені появою поточних проблем та недоліків у діяльності організації. Стратегічні полягають у пошуку можливостей через використання аутсорсингу для довготермінової конкурентної переваги діяльності на ринках. Важливо відзначити, що ключовим аспектом успіху у використанні аутсорсингу є правильне ідентифікування причин. При цьому стратегічні причини ідентифікувати завжди важче й цей процес потребує витрачання більше ресурсів, аніж ідентифікування тактичних причин.

Також причини можуть бути легальними та нелегальними. Перші причини полягають в тому аби використовувати аутсорсинг, не порушуючи нормативно-правові акти та досягати бажаних цілей, які лежать в правовому полі. Нелегальні причини передбачають порушення законодавчих актів у процесі використання аутсорсингу та досягнення з його метою бажаних для підприємства цілей та ринкових переваг. Зокрема, аутсорсинг може використовуватись і для уникнення оподаткування, приховування прибутку підприємства, зменшення бази оподаткування тощо [1]. Досягнення вищого рівня ефективності та конкурентоспроможності саме за допомогою таких методів інколи зумовлює і низку додаткових негативних наслідків.

Ключовим в аутсорсингу є пошук зовнішніх ресурсів або зовнішніх джерел для виконання запланованих дій чи завдань. Відповідно причини використання аутсорсингу можна чітко поділити за видами ресурсів: людськими, фінансовими, матеріальними, енергетичними та інформаційними (табл. 1).

Слід зазначити, що наближення до різних видів ресурсів через використання аутсорсингу притаманне у діяльності не тільки малих чи середніх підприємств але й великих та крупних, які також намагаються оптимізувати власні організаційні структури управління, мати у розпорядженні кращі види ресурсів та забезпечити результативне їх використання з метою набуття вищого рівня розвитку. Перші (малі і середні) реалізують це скоріше через відсутність достатніх видів ресурсів або складність їх доступу, а другі (великі та крупні) через бажання їх оптимізування в процесі залучення, перетворення та використання [2].

Слід також виокремлювати причини використання аутсорсингу за такими напрямами: соціальним, економічним, організаційним, технологічним та управлінським. До соціальних належить використання аутсорсингу з позиції вдосконалення роботи працівників і отримання покращення соціально-психологічного клімату, розв'язання конфліктів та зниження соціальних ризиків, реорганізація підприємства відповідно до соціальних пріоритетів, наприклад, з метою збільшення заробітної плати, покращення соціального пакету та можливостей реалізації працівникам підприємства.

Таблиця 1.Причини використання аутсорсингу у діяльності підприємства з урахуванням видів ресурсів та проблем менеджменту

Ресурси	Доступ	Ефективність	Підтримання зростання
Фінансові	Висока вартість фінансових ресурсів для розвитку бізнесу та вирішення поточних проблем	Отримання економії на умовно-постійних витратах за рахунок масштабу виробництва, доступніші кредити, поповнення обігових коштів, підвищення ліквідності.	Брак фінансових ресурсів
Трудові	Нестача кваліфікованих трудових ресурсів на низці локальних ринків праці	Необхідний набір компетентностей для досягнення встановлених цілей, знаходження потрібних працівників на нових видах ринках.	Рутинність праці
Матеріальні	Обмежений доступ до необхідних матеріальних ресурсів та матеріаломісткість виробничих процесів	Зниження матеріаломісткості виробництва	Відсутність матеріальних резервів
Інформаційні	Високі бар'єри доступу до актуальної та необхідної інформації	Отримання актуальної інформації в оптимальному вигляді та створення ефекту інформаційної асиметрії на користь клієнта	Застаріла інформація для підтримки розвитку підприємства
Енергетичні	Монополізація каналів постачання енергоресурсів	Передача бізнес-процесів із високим рівнем енергоємності провайдерам, які мають доступ до каналів постачання енергоресурсів.	Відсутність необхідних комбінацій енергетичних ресурсів

Примітка: Сформовано авторами на основі аналізу наукових праць

Організаційна причина полягає у формуванні організаційних структур через спільну взаємодію контрагентів аутсорсингу шляхом передачі певних організаційних підрозділів та функцій провайдерам, зниження обмежень щодо розвитку організаційних структур на певних локальних ринках через знаходження відповідних трудових ресурсів та встановлення ефективних комунікацій, зміна фізичного розташування організації при швидкому темпі розвитку тощо.

Управлінські причини полягають у знаходженні оптимальних бізнес-моделей за сукупністю та поєднанням різних видів ресурсів, їх якості та обсягів на засадах знаходження найкращих управлінських рішень, об'єднання управлінських структур чи компетентностей керівників підприємства, запровадження процесів централізації чи децентралізації в управлінні підприємством.

Економічні причини полягають у досягненні економічних цілей та індикаторів, які реалізуються за допомогою різних видів аутсорсингу, фокусування на основних економічних перевагах та досягненнях підприємства з метою підвищення їх фінансово-економічних показників. З економічної точки зору, аутсорсинг стає каталізатором та прискорювачем розвитку підприємства або проекту, які реалізують партнери, через можливість доступу до найкращих економічних моделей та практик ведення бізнесу.

Технологічні причини полягають у можливості доступу до інноваційних продуктів, технологій та послуг, які відсутні у самої організації через обмеженість в бюджетних чи трудових ресурсах. Сучасний швидкий темп розвитку бізнесу, короткий життєвий цикл продуктів та послуг змушують лідерів ринку вести постійний пошук інновацій та технологічних новинок.

Отже, особливості підприємства є визначальними не тільки при виборі виду аутсорсингу, але й формують систему із причин його застосування. Зокрема, нами було запропоновано поділяти причини використання аутсорсингу за видами ресурсів, оскільки створення та покращення доступу до якісніших або/та дешевших ресурсів є однією із ключових переваг бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 288 с.

2. Микало О.І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О.І. Микало // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Київ, 2010. – С. – 111-115.

ASMR-ADVERTISING AS AN ELEMENT OF IKEA MARKETING STRATEGY

Olha Antonova
PhD in Social Communication,
Associate Professor of the Department of Marketing
National University of Food Technologies,
Kyiv, Ukraine

АСМР-РЕКЛАМА ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ ІКЕА

Ольга Антонова
кандидат наук із соціальних комунікацій,
Національний університет харчових технологій,
м. Київ, Україна

The current stage of humanity development is determined by such peculiarities as rapid pace of life, all-pervasiveness of the mass media and internet technologies, information and technocentrism. Therefore, the relaxing, anti-stress direction of product advertising, which helps to overcome the protective barrier of human psyche in cases of excessive information rejection, becomes more and more topical.

That is why consideration of the prospects for usage of so-called ASMR-technology as the newest method of soft influence on the consciousness of the audience with an expressive relaxation effect and its introduction into advertising seems topical and appropriate. The aim of our research is to consider the features of ASMR technology application in advertising on the example video presented by the IKEA corporation.

The ASMR phenomenon is decoded as Autonomous Sensory Meridian Response. This feature of perception, characterized by "expressive, pleasant sensation of tingling on the scalp or other parts of the body in response to certain visual, audio and (or) cognitive stimuli, has a therapeutic effect" [3, c. 173]. Under ASMR-content, we understand such videos, which are distributed mainly on the internet, which are aiming bring viewers into a unique state of pleasant relaxation, calm, accompanied by physiological pleasure from sound and visual image-triggers. The videos are meant for long-term watching; they are expressly slow, slowly moving, and even static, as opposed to the traditional dynamic "clip" organization of mass media materials.

ASMR-content has become widespread during the last few years. In particular, today Instagram has more than 6 million videos with the hashtag #asmr, it is recognized as the main trend of 2018 in this social network [4]. YouTube search shows over 12 million videos of this type, with a large number of views and supporters [2].

Such features, inherent in the ASMR-videos, as popularity, relaxation anti-stress effect, stimulation for reviewing – make the idea of the usage of this type of content for advertising purposes attractive. So now, this field is actively mastered by advertisers. The most interesting are the commercial video ads, which are based on the usage of ASMR-technologies. Recently, their number is increasing. Therefore, videos with the usage of autonomous sensory meridional reaction were filmed to promote their products by such well-known brands as Coca Cola, KFC, IKEA, Tic Tac, Taco Bell, Dove Chocolate, Michelob Ultra and others.

However, we note that such videos have a small timing and composition close to traditional commercial advertising. Instead, the IKEA Corporation has shot a full ASMR-video that goes beyond the rules for commercial videos. Significant duration (the timeline of the video titled "Oddly IKEA: IKEA ASMR" [5] is over 25 minutes), slow change of foregrounds and backgrounds, underlined-everyday actions shown in the video, deliberately performed in a smooth and slow manner, silent sounds, emphasis on tactile perception of objects – all this creates the effect of relaxation, typical for videos with autonomous sensory meridional reaction. That is, the video does not parody or borrow the methods used by the creators of ASMR-videos; it is a typical example of video content of this type.

The storyline of IKEA video is quite simple. The girl, whose face is not shown (in the frame we can see only her hands), tells about the popular brand goods that will be needed to equip the student room. In particular, she will lay a bed slowly and carefully (this fragment lasts more than 13 minutes), emphasizing the tactile properties of bedding, pillows, pillowcases. At the same time, she taps on the mattress and blanket, passes her hands and nails over the blanket for creating specific sounds, demonstrates their softness and elasticity. Next, the heroine shows how to arrange conveniently a wardrobe for clothes and other things and a workplace, using various products of the advertised brand. At the same time, the emphasis is placed on the sounds of interaction with the objects – the scratching of the textured surface, the ringing of the clothes hangers in the wardrobe, the rustle of the boxes, the creak of the table lamp etc. A detailed demonstration of the usual household items properties, calling the attention to everyday actions with them, an extensive description of their range and properties in a muffled, slightly monotonous voice – everything adds soothing effect and persuasiveness to the IKEA ASMR-video.

It is worth noting that the usage of ASMR-video arsenal in the video is a precisely calculated element of the brand marketing strategy. The analysed video ad from IKEA is clearly focused on the youth audience, in particular, on students moving to college, and is dedicated to the release of a new "student collections" of goods. The corporation, releasing the video, said it hoped to help students to adapt more easily to new environment and to fight stress and fatigue after a hard day because of the effect of relaxation and pleasant tingling caused by the triggers of ASMR-video [1]. Today IKEA USA has almost 2.5 million views of the video on the YouTube channel and is the third most popular video [5].

Using ASMR technology in its video, IKEA Corporation was able to implement successfully several important goals. Yes, so far, the main audience of advertising messages were people in marriage, with children. Because the company was one of the first to shoot long ASMR-video, using the wave of popularity of videos with autonomous sensory meridional reaction, this video attracted significant attention of young people to the new collection of products, making them the core of product consumers in this segment. In addition, the physiologically pleasant feelings that arise during the watching of this advertisement with ASMR-triggers, at the subconscious level, establish positive associations with the brand products, link the advertised interior with comfort, calm, relaxation, etc., which will also stimulate sales.

To sum up, creative approach to promoting a new product collection with the help of ASMR-technologies allowed IKEA to demonstrate to the important segment of its audience its own familiarity with the latest trends, modernity, orientation to the needs of young people, understanding of their problems. They also managed to suggest the ways to resolve such problems, which allowed increasing of sales in "student" segment products.

References:

1. Агаджикова А. IKEA выпустила 25-минутное АСМР-видео [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://birdinflight.com/ru/novosti/20170810-ikea-asmr-video.html

2. Фаулер Д. Загадка АСМР: як доводять до брейнгазму на YouTube [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://www.bbc.com/ukrainian/vert-cap-44418659

3. Хоменко В.І. Автономна сенсорна меридіональна реакція, зв’язок із синестезією. Емпатія дотику, фонопсія, ейдетика та яким чином вони впливають на АСМР-сприйняття. Формування АСМР-терапії // Актуальні проблеми сучасності в контексті соціально-психологічного знання : матеріали науково-практичної конференції для студентів, аспірантів, викладачів (1 грудня 2016 року). – Ірпінь : Університет державної фіскальної служби України, 2017. – С. 173-178.

4. Instagram Year in Review 2018 [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://instagram-press.com/blog/2018/12/12/instagram-year-in-review-2018/

5. “Oddly IKEA”: IKEA ASMR [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://www.youtube.com/watch?v=uLFaj3Z_tWw&feature=youtu.be

FUNCTIONING OF ENTERPRISES THAT PRODUCE AGRICULTURAL PRODUCTS IN UKRAINE

Maryna Shmagelska
Candidate of Geographical Sciences,
Head of the Department of Economic Theory,
Fundamental and Socio-Humanitarian Disciplines
Vinnitsa Cooperative Institute,
Vinnitsa, Ukraine

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ - ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Шмагельська Марина
кандидат географічних наук,
завідувач кафедри економічної теорії,
фундаментальних та соціально-гуманітарних дисциплін
Вінницький кооперативний інститут,
м. Вінниця, Україна

Розвиток агарного сектору України - найперспективніший напрям господарської діяльності, тому вирішення проблем, пов’язаних з підприємницькою діяльністю в ньому, завжди є актуальним завданням. Підприємства-виробники сільськогосподарської продукції мають ряд особливостей, що позначаються на їх функціонуванні в умовах ринкової економіки.

Виробників сільськогосподарської продукції в Україні можна поділити на чотири основні групи: домашні господарства населення; приватні підприємства; підприємства колективної власності; господарські товариства. У 2018 році в Україні усього функціонувало 45558 підприємств-виробників сільськогосподарської продукції, з них найбільший відсоток належав фермерським господарствам – 74,9%, на другому місці – господарські товариства – 15,3%., частка приватних підприємств, серед виробників сільськогосподарської продукції – 7,1%, підприємств колективної власності – 1% [1].

В умовах ринкової економіки фермерські господарства є найбільш конкурентоспроможними. Конкурентоспроможне підприємство має ряд переваг як в частині залучення інвестицій, так і в отриманні кредитів, формуванні кваліфікованих кадрів тощо. Чим вищий рівень конкурентоспроможності господарюючого суб’єкта, тим більша його незалежність від трансформації кон’юнктури, а, отже, тим нижча вірогідність банкрутства.

Зрозуміло, що на конкурентному ринку виробник сільськогосподарської

продукції прагне до отримання найбільшого прибутку. Тому, перш за все, підприємство намагається збільшити свою частку в загальному обсязі продажів, яка залежить від: числа конкурентів; співвідношення попиту і пропозиції; конкурентоспроможності підприємств; конкурентоспроможності продукції.

В Україні набули поширення методики оцінки функціонування підприємств-виробників сільськогосподарської продукції, в першу чергу, фермерських господарств, в рамках глобальної ініціативи SAI Platform (The Sustainable Agriculture Initiative Platform), а також на основі методу оцінки на алгоритмі програми RISE (Response Inducing Sustainable Evaluation). Метою є сприяння покращенню життя місцевих фермерів та їхніх сімей через оцінювання фермерських господарств швейцарською методикою RISE, в основу якої покладено 10 параметрів, що відображають екологічні, економічні та соціальні аспекти діяльності підприємства [3].

Програма RISE перекладена українською мовою та адаптована до регіональних умов в рамках ініціативи «Господар+». Основним завданням використання цього інструменту є оцінювання рівня сталого розвитку фермерського господарства, тобто рівня раціональності використання енергетичних, водних, земельних ресурсів, ефективності управління тощо. У результаті RISE-аналізу фермер отримує чітке уявлення про такі аспекти діяльності господарства як: вплив землеробства на стан ґрунтів; вплив землеробства на водні ресурси; вплив від використання матеріалів (добрив, пестицидів, гербіцидів і т.д.), а також зберігання та видалення; рівень залежності виробництва від джерел енергії; вплив на біорізноманіття; економічну ефективність; рівень задоволення працівників умовами праці та її оплатою, а також умовами життя у громаді.

Метод RISE є зручним та простим у використанні, адаптований до українських умов, що дозволяє розглядати його як сучасний доступний спосіб аналітичної оцінки відповідності виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства в Україні, це засіб формування інформаційної основи для прийняття управлінських рішень щодо сталих практик ведення господарства. В Україні на сьогодні 36 фермерських господарств пройшли оцінку RISE та отримали результати. Було виявлено слабкі сторони функціонування підприємств-виробників сільськогосподарської продукції, які потребують удосконалення їх діяльності, в першу чергу, це:

– забезпечення створення буферних зон між оброблюваними територіями та зеленими насадженнями;

– забезпечення у господарстві моніторингу та контролю зникаючих видів рослин та тварин (навіть шляхом простого огляду угідь та фіксування змін);

– передбачення виведення окремих площ із сільськогосподарського обороту задля захисту окремих видів флори та фауни та їх відновлення.

Удосконалення загальної системи функціонування підприємств-виробників

сільськогосподарської продукції лежить у площині запровадження стратегічного підходу в управлінні [2]. Так, керівникові слід розуміти, що функціонування виробництва за відсутності стратегії розвитку ставить під загрозу ефективну діяльність у довгостроковій перспективі, а також знижує конкурентоспроможність господарства. Необхідними також є систематичний, своєчасний контроль і оцінювання ризиків господарської діяльності. Це дасть змогу вчасно вжити заходів щодо попередження їх негативних наслідків.

Окрім розвитку фермерських господарств, задля майбутнього сільського господарства України потрібно розвивати фахівців, які зможуть проводити відповідні оцінки. З цією метою в рамках ініціативи «Господар+» створено навчальний курс «RISE – досягнення практичної сталості», розміщений на онлайн-платформі, доступ до якої безкоштовний з простою процедурою реєстрації користувача.

Впровадження методик оцінки функціонування підприємств-виробників сільськогосподарської продукції та подібних систем в Україні є дуже перспективним, оскільки діяльність таких підприємств потребує постійного удосконалення. Ефективність методик залежить від багатьох факторів: рівня раціональності використання енергетичних, водних, земельних ресурсів, ефективності управління, організаційної структури, планування, організації та мотивації праці, психологічного клімату в колективі тощо.

Список використаних джерел:

1. Інтернет-сайт Головного управління статистики України [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

2. Котелевець Д.О. Концептуальні положення підвищення конкурентоспроможності переробних підприємств в АПК // Агросвіт: науково-практичний журнал. – 2017. - № 12. - С. 53–57

3. Інтернет-сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://minagro.gov.ua/

ENVIRONMENTAL ASPECTS OF RECREATIONAL NATUR RESOURCES USE

Olha Pryhara
Candidate of Biological Sciences,
Associate Professor of the Department of Tourism
Uzhgorod National University
Uzhgorod, Ukraine

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Ольга Пригара
к.б.н., доцент кафедри туризму,
Ужгородський національний університет,
м. Ужгород, Україна

В умовах інтенсифікації суспільного виробництва, зростанні напруженості праці та наростанні психологічних навантажень підвищується роль рекреації, як системи заходів, пов'язаних із використанням вільного часу для оздоровчої, спортивної та культурно-пізнавальної діяльності на спеціалізованих територіях, що спрямовані на збереження та відтворення фізичного, психологічного та духовного стану здоров"я людини та її життєвих сил [2].

Одним з провідних факторів відпочинку і оздоровлення, відновлення фізичних і психічних сил людини є природне середовище та його компоненти. При організації ефективної рекреації людини особливе значення має екологічний стан природних систем навколишнього середовища як визначального фактора рекреаційної діяльності. В сучасних умовах рекреаційне природокористування повинно бути екологічно збалансованим.

Як відомо, рекреаційне природокористування виконує три основні функції: соціальну, економічну і природоохоронну. Соціальна функція рекреаційного природокористування полягає в задоволенні специфічних потреб населення у відпочинку, оздоровленні, спілкуванню з природою, що сприяє зміцненню фізичного і розумового здоров"я суспільства. Економічна функція – це відновлення робочої сили, підвищення працездатності, що веде до зростання продуктивності праці. Природоохоронна функція полягає у попередженні деградації природних рекреаційних комплексів під впливом антропогенної діяльності [3].

Україна посідає одне з провідних місць в Європі за забезпеченістю природними рекреаційними ресурсами [1], тому їх збереження та ефективне використання має важливе значення для розвитку рекреації.

Природні рекреаційні ресурси, до яких відносяться сприятливі кліматичні умови, родовища лікувальних мінеральних вод, лікувальні грязі, гідрологічні та фітолікувальні, морські і пляжні ресурси, ландшафтне різноманіття, рослинний і тваринний світ, території та об'єкти природно-заповідного фонду характеризуються цілісністю, динамізмом, місткістю, стійкістю, надійністю та привабливістю.

Із зростанням темпів економічного розвитку та розширенням антропогенного впливу на природу спостерігається виснаження природних рекреаційних ресурсів, їх забруднення, порушення цілісності та здатності до самовідновлення, що негативно позначається на привабливості рекреаційної території та може привести до втрати придатності території для організації рекреаційного процесу.

В умовах масового стихійного відпочинку та оздоровлення населення відбувається рекреаційна дигресія природного комплексу внаслідок надмірного впливу на нього відпочивальників.

Ненормоване рекреаційне використання природного середовища часто призводить до порушення грунтового і рослинного покривів, погіршення умов проживання і безпосереднього винищення диких тварин, забруднення середовища, порушення зв'язків у біогеоценозах. Відбуваються зміни, що призводять до зменшення чисельності та збіднення видової різноманітності рослинного і тваринного світу. І як наслідок, втрата привабливості та рекреаційної цінності території.

Рекреаційна територія при неправильному її використанні досить швидко втрачає своє значення і стає малопридатною для відпочинку, а потік відвідувачів направляється в інші місцевості, які також проходять весь цикл рекреаційної дегресії [5].

У зв'язку з цим, охорона природи у процесі здійснення рекреаційної діяльності є одним з важливих завдань раціонального природокористування.

Основними екологічними цілями рекреаційного природокористування є: попередження деградації природних рекреаційних комплексів та їх компонентів під впливом антропогенної діяльності; збереження нормального функціонування та відновлення екосистем рекреаційного комплексу; збереження ландшафтного та біологічного різноманіття рекреаційних територій.

Інтенсивний розвиток рекреації, зростання туристичних потоків викликає необхідність проведення природоохоронних заходів та пошуку нових територіальних форм організації рекреаційної діяльності [4].

При здійсненні рекреаційної діяльності потрібно більше уваги приділяти таким природоохоронним заходам, як функціональне зонування рекреаційних територій, визначення оптимальних рівнів рекреаційного навантаження у межах певного природно-територіального комплексу, планування чисельності рекреантів та розподіл по території рекреаційних потоків, розробка правил поведінки відпочиваючих, оптимальне розміщення об'єктів інфраструктури тощо.

Таким чином, в умовах інтенсифікації рекреаційної діяльності охорона природи на рекреаційних територіях є складовою частиною раціонального природокористування і включає комплекс заходів, спрямованих на збереження та відновлення природних рекреаційних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Бейдик О.О.. Рекреаційно-туристичні ресурси України. Методологія та методи аналізу, термінологія, районування: Монографія. - К., 2001. - 395 с.
2. Данилишин Б.М., Хвесик М.А., Голян В.А. Економіка природокористування. Підручник. – К.: «Кондор», 2009.- 465 с.
3. Мамутов В.К. Рекреация: социально-экономические и правовые аспекты //Мамутов В.К., Амоша А.И., Дементьева Т.Н. и др. – К.: Наукова думка, 1992. – 143 с.
4. Слюсарчук О.П. Теоретичні аспекти організації діяльності локального рекреаційно-оздоровчого комплексу //Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Випуск 2 (34). – 2011. – С.123-127.
5. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.

FEATURES OF COMMUNICATION POLICY AND ITS ROLE IN BUSINESS DEVELOPMENT OF THE REGION

Nadiia Morozova
PhD in Economics,Associate Professor,
Banking University, Kharkiv educational-scientific institute
Ukraine;

ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ РЕГІОНУ

Морозова Н. Л.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін,
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
Харківський навчально-науковий інститут,
Україна

На сучасному етапі розвитку економіки України, якому притаманні динамізм та якісні зміни у всіх сферах суспільного життя, на особову увагу заслуговують процеси, що пов'язані з економічним розвитком регіонів. Важливою складовою цього є виважена комунікаційна політика у розвитку бізнесу, оскільки склад її заходів має формувати імідж регіону та позитивне ставлення суспільства до кожного товаровиробника як обов`язкової умови розвитку діяльності. Розкриваючи це твердження, слід зазначити, що комунікації, які виникають між товаровиробниками, постачальниками, підрядниками, посередниками та кінцевими споживачами продукції, зумовлюють як економічний стан промислового комплексу, так і суспільні відносини.

Формування виваженої комунікаційної політики бізнесу не можливе без визначення спрямованості інформації та вибору відповідних засобів комунікації. Одним з них є реклама, що несе значне соціальне навантаження, оскільки її зміст спрямовано на розвиток не лише окремих суб'єктів господарювання, а й регіону в цілому.

В сучасних умовах розвитку економіки України необхідним є прийняття та реалізація комплексу заходів, які нададуть можливості суспільству формувати та реалізовувати стратегію свого економічного розвитку та забезпечити відтворення соціально-економічного потенціалу країни в цілому, та регіонів, зокрема. Позитивним є те, що регіони стали суб'єктами самостійного прийняття соціальних, економічних та інших рішень.

Самостійне регіональне керівництво надає можливостей більш ефективно вирішувати питання, що є актуальними для мешканців даної території, відповідаючи за прийняті рішення та їх наслідки особливо у сфері бізнесу[43].

Збільшення ролі регіонів у всіх сферах життя суспільства, враховуючи історичні передумови, свідчить про необхідність для регіонів України розробки виваженої концепції та тактики соціально-економічних перетворень. На сучасному етапі необхідним є знаходження можливих засобів мобілізації внутрішніх ресурсів та визначення свого положення в цілісній господарчій системі країни. Для економічного розвитку регіонів України є питання формування та розповсюдження своїх унікальних конкурентних переваг [1; 2].

З ціллю формування привабливості своїх внутрішніх регіональних умов та переваг й залученню зовнішніх ресурсів необхідно використовувати поширення маркетингової інформації. Іншими словами, важливим напрямком діяльності регіонів є регіональний маркетинг, одним із стратегічних напрямків комплексного розвитку якого виступає реклама та інші комунікації, що використовуються для підтримання регіонального іміджу серед інвесторів, споживачів продукції, яка випускається у регіоні та інших цільових груп. Інформування щодо регіональної продукції надається потенційним споживачам окремими суб'єктами господарської діяльності регіону у рамках їх комунікаційної політики [4].

Комунікації можна визначити як інструмент управління, що забезпечує поширення інформації за допомогою різноманітних засобів зв'язку з метою надання впливу на вибрану аудиторію та створення умов для ефективного функціонування бізнесу.

Тобто, комунікаційна політика визначається як система, що забезпечує поширення інформації та вплив на споживачів за допомогою реклами, стимулювання збуту, особистим продажем та зв’язків із громадськістю, що має на увазі використання комунікацій тільки як канали руху керівних впливів і інформації, це істотно звужує сферу використання комунікацій і зменшує їх ефективність.

В Україні комунікаційна політика у сфері бізнесу регіону характеризується як заходи, вжиті суб’єктами господарювання та регіональними органами влади, що використовуються як інструменти збільшення обсягів реалізації продукції, яка виготовляється в регіоні, та засоби формування його позитивного іміджу з метою практичної реалізації стратегічних пріоритетів розвитку регіону.

В Україні таке розуміння сутності та змісту поняття «комунікаційна політики бізнесу регіону» розгалужує сферу впливу комунікацій на економічну та соціальну складові та дає змогу їх використання як інструменту збільшення обсягів реалізації промислової продукції що виготовляється в регіоні та одночасно є засобом формування позитивного іміджу регіону у суспільстві.

Отже, потребують подальшого дослідження питання комунікаційної політики бізнесу комплексу регіону. Вони охоплюють не лише застосування певних комунікацій товаровиробниками для просування своєї продукції до споживача, а й шляхи доробки нормативно-правових актів щодо регламентації дотримання товаровиробниками правил соціальної етики у ході комунікацій; реорганізацію структури управління комунікаційною політикою окремого товаровиробника та промислового комплексу регіону взагалі; активне застосування електронної комерції впроваджуваної в діяльність товаровиробників промислового комплексу; удосконалення теоретико-методологічного забезпечення формування комунікаційної політики та впровадження його в господарську діяльність товаровиробниками промислового комплексу регіону.

Список використаних джерел:

1. Балакірєва О.М. Детермінанти соціально-економічної нерівності в сучасній Україні: Монографія / Балакірєва О.М., Головенько В.А., Дмитрук Д.А. та ін. / за ред. О.М. Балакірєвої. – К.: 2011. - 592 с.

2. Буркинський Б.В. Методологічні аспекти розробки і оцінки стратегій розвитку промислового комплексу регіону: Монографія / Буркинський Б.В., Коваленко М.А. – Херсон: Олді-плюс, 2008. – 405 с.

3. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети:Монографія/Долішній М.І.- К.: Наук.Думка. – 2006. – 511 с.

4. Панкрухин А.П. Маркетинг Территорий / Панкрухин А.П.; 2-е изд., дополн. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.

SYNAGOGUES OF UZHOROD AS OBJECTS OF RELIGIOUS TOURISM

Mariya Kashka
Candidate of Historical Sciences,
Associate Professor of Tourism department
State University «Uzhhorod National University»
Uzhhorod, Ukraine

СИНАГОГИ УЖГОРОДА ЯК ОБ'ЄКТИ РЕЛІГІЙНОГО ТУРИЗМУ

Марія Кашка
кандидат історичних наук,
доцент кафедри туризму
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
м.Ужгород, Україна

Питання культурної, архітектурної та релігійної спадщини євреїв надзвичайно актуальне та болюче. Не дивлячись на цинічне та аморальне ставлення Третього Рейху до цього народу та трагічні сторінки історії XX століття, єврейський народ вистояв і створив власну державу. Одним із консолідуючих чинників , який об'єднував цей народ протягом історії і не дав асимілюватися, був саме релігійний. Над даною темою працювали науковці та дослідники історії різних часів. Відомості, які наводить археолог, етнограф, фольклорист Тиводар Легоцький (1830-1915), підтверджують, що євреї в околицях Ужгорода (Унгвару) проживали ще в XIII столітті.

Написаний на івриті документ, знайдений істориком Мором Горовіцем, свідчить про те, що невелика єврейська громада була створена в Ужгороді в 1724 році. Про життя євреїв в 1935-40 рр. на Закарпатті найяскравіше розповідає приголомшлива серія знімків Романа Вишняка, фотографа єврейського походження, який народився в Росії і емігрував до США.

Наразі лише в обласному центрі Закарпаття, в Ужгороді, історія зберігає чимало пам'ятних місць, згадок про численний єврейський народ. Головним осередком культури закарпатських євреїв вважають, колись ортодоксальну синагогу, а зараз Закарпатську обласну філармонію.

Саме там представники єврейського народу виборюють відкрити музей історії євреїв Закарпаття, в якому можна було б дізнатись більше про життя цього народу.

На Закарпатті популярними стали екскурсії знаковими місцями єврейського минулого. Про це свідчать численні тематичні путівники, надруковані в Ужгороді або за кордоном (часто двомовні: на івриті та англійською, на івриті та угорською тощо).

Російськомовний путівник «Ужгород. Подорож пам'ятними місцями єврейської історії» Сабіни Вірон витримав два видання- у 2001 і 2007рр. Тиражем по 500прим [2, с.184].

Туристична індустрія запропонувала послуги і через інтернет. Одна з них - «Оглядова автомобільно-пішохідна екскурсія пам'ятними місцями єврейської історії» проводиться в Ужгороді (див.: туристический портал Rest4u.com.ua) де головними об'єктами для показу є синагога ортодоксальної громади євреїв-ашкеназі, синагога євреїв-неологів та хасидська синагога[4].

Ужгородська синагога — хоральна синагога ортодоксальної громади євреїв-ашкеназі в м. Ужгород. Побудована за проектом архітекторів Дюли Паппа та Ференца Саболча у неомавританському стилі; відкрита 27 липня в 1904 році без будь яких пишностей: надвечір о 7-й годині, з молитовного дому у нову синагогу перенесли книги євреїв – тори, після чого відбувся молебень й освячення будівлі. Зведена вона зі спеціально привезених з Італії матеріалів на кошти громади ортодоксальних євреїв-ашкеназів на березі ріки Уж на земельній ділянці, яку пожертвувала для будівництва міська управа

Споруді вдалося пережити фашистську руйнацію єврейських сакральних будинків часів Другої Світової війни, коли Закарпаття було захоплене Угорщиною – фактичним союзником Німеччини. В останні роки перед визволенням Ужгороду німецькі та угорські війська використовували синагогу як конюшню. Історики та архітектори кажуть, подібних синагог у Європі немає, тому цією пам'яткою культури особливо пишаються ужгородці – і євреї, і українці, і городяни інших національностей. Зараз приміщення використовує Закарпатська обласна філармонія.

Синагога в Ужгороді – визнаний шедевр європейської архітектури. Фахівці кажуть, її аналогів у «Старому Світі» немає; євреї зі всього світу спеціально приїжджають, помилуватися нею, відчути її старовинний дух. Вони навіть пропонували розібрати її і по цеглині вивести до Ізраїлю, щоб там збудувати заново[1].

Колишня синагога неологів – добротна триповерхова будівля в історичному центрі, пам'ятка архітектури 1870 року, з середини 2000-х років стоїть пусткою. Цінна історична нерухомість з часом була продана у приватні руки, поза єврейської общини. На даху найстарішої синагоги Ужгорода, синагоги неологів, побіля димоходу сусідньої будови, є дерев'яна Зірка Давида. Вона вінчає собою вентиляційну віддушину горища. Подейкували, що там, за «зіркою», є комірчина для покарань. Туди відправляли замолювати гріхи підлітків, що провинилися. Вони повинні були читати молитви, дивлячись на місто крізь це маленьке «зоряне віконце».

Колишня хасидська синагога — перша бетонна будівля в Ужгороді. Поряд із нею будинок, спочатку побудований у формі ротонди, цілком може називатися історичною архітектурною пам'яткою Ужгорода – тут у далекому 1908 місцева

хасидська громада збудувала на тодішній набережній Рошковича – ритуальну єврейську баню. Тоді кожну п'ятницю, напередодні шаббату, сюди сходилося єврейське чоловіче товариство міста, щоб зануритися в басейн.

Єдиною діючою синагогою в Ужгороді є будівля, що на вул. Руській. Тут у дворику знаходиться стара будівля, побудована у 1934 році рабином Роном Фальберманом. Невеличку синагогу він звів для себе і туди приходили євреї із сусідніх вулиць. Ще одна святиня знаходилася і в мікрорайоні «Радванка» (вул. Українська, 16) існувала вона до 1947 року, а потім перейшла деревообробному заводу. А відтак і більш детальних згадок про неї не збереглося.

Таким чином із вище сказаного матеріалу можна зробити висновки, що не дивлячись на трагічні сторінки історії, проживання євреїв у краї залишило значний відбиток у культурі, історії та архітектурі Закарпаття. Саме архітектурна спадщина релігійного спрямування єврейського народу може слугувати основою для розвитку релігійного туризму на цій території.

Список використаних джерел

1. Karpaty.info Blog [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://blog.karpaty.info/2013/03/22/sinagogi-zahidnoyi-ukrayini/

2. Екскурсії Ужгородом: навчальний посібник з історичного екскурсознавства / за ред. Романа Офіцинського.- Ужгород: ТОВ «РІК – У», 2017. - С. 338.

3. Закарпатський туристичний інформаційний портал [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://www.karpataljaturizmus.info/product_info.php?language=ua&products_id=568

4. Rest4u туристический портал [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://rest4u.com.ua/reviews/hustska-sinagoga-yak-odna-z-naystarishih-sakralnih-sporud-zakarpattya.html

OUTSTAFFING: FEATURES, PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Valeriia Peniuk
Candidate of Economic Sciences, Assistant of the Department of Management and Tourism
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics
Chernivtsi, Ukraine

АУТСТАФІНГ: ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Валерія Пенюк
к.е.н., асистент кафедри менеджменту і туризму
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету,
Чернівці, Україна

Стан вітчизняної економіки зумовлює необхідність на підприємствах, за рахунок мінімізації витрат і ризиків, застосування нових методів управління й ефективного використання персоналу. Одним з таких новітніх методів та форм зайнятості є аутстафінг. У великих компаніях у міру розширення бізнесу виникає необхідність у збільшенні кількості співробітників, при цьому потреба в додаткових працівниках може перевищити запланований допустимий штат на рік. У такій ситуації нові співробітники на постійній основі виконують свої обов'язки в базовій компанії, працюють в її основному офісі, повністю відчувають себе частиною команди. Але фактично вони числяться не в штаті базової компанії, а вже у штаті компанії-підрядника (аутстафінгового агентства). Аналогічним чином це працює і для залучення персоналу для виконання сезонних робіт. Наприклад, компанії-виробники морозива в літній період набирають консультантів чи продавців, які працюватимуть на пляжах чи в парках або інших місцях масового збору аудиторії. Розмір такої залученої команди може досягати від декількох десятків до сотень людей. Оптимальним рішенням для оформлення трудових відносин з такою кількістю працівників також є аутстафінг.

Сучасні науковці визначають поняття «аутстафінг», як: нетипову форму зайнятості, що має на меті виведення працівника чи частини працівників за межі штату шляхом його юридичної передачі агентству із оформлення строкового трудового договору, але із продовженням фактичної трудової діяльності працівником на своєму підприємстві [3]; виведення співробітника зі штату компанії (аутстафер) та оформлення його в іншу спеціалізовану компанію на роботу [1]; спосіб менеджменту персоналу, який передбачає послугу у формі надання в розпорядження компанії-замовника певного числа співробітників, які не вступають в будь-які правові відносини безпосередньо (трудові, цивільно-правові тощо) [2].

Деякі науковці [3] виділяють ряд переваг і недоліків аутстафінгової форми зайнятості. Серед переваг виділяють: відсутність юридичних проблем із штатом працівників; працівник у будь-якому випадку перебуває у легальних трудових

відносинах; працівник не втрачає роботу, а переходить на інше підприємство; можливість мати працівника на підприємстві, що не передбачений у штатному розкладі; можливість фактичного роботодавця відмовитись від працівника в обхід трудового законодавства, оскільки немає оформлених трудових відносин. До недоліків відносять: негативне ставлення працівника до юридичного роботодавця та колективу компанії; можливе ухилення роботодавця від відповідальності; соціальна незахищеність працівників; незацікавленість працівника в результатах праці на підприємстві фактичного виконання роботи; більші витрати роботодавця на утримання працівника, що включає заробітну плату та оплату послуг посередника; складний механізм впливу на працівника; проблеми щодо відповідальності працівника за шкоду, завдану підприємству.

Наявні проблеми недосконалого законодавчого підґрунтя здійснення аутстафінгу висвітлюються в роботах багатьох вчених. Більшість із них пов’язані з виділенням переваг використання аутстафінгу окремими суб’єктами даного процесу, зокрема, підприємствами-замовниками та працівниками, що юридично переходять до штату компанії-підрядника, а не проблемам та прихованим загрозам, що пов’язані з такими трудовими відносинами, для самих працівників як найбільш незахищених суб’єктів даного процесу (зниження мотивації працівника, його довіри та лояльності до компанії-замовника, виникнення відчуття непотрібності або тимчасовості роботи; проблеми у подальшому працевлаштуванні чи отриманні пільг за роботу у шкідливих умовах через невідповідність запису у трудовій книжці виконуваним обов’язкам; можливість втрати компенсацій та соціальних пільг, якими користується основний колектив тощо). Інтерес до аутстафінгу завжди зростає в періоди кризи та економічного спаду, коли перед компаніями найгостріше постає питання скорочення штату без скорочення обсягу обов'язків. Сьогодні на вітчизняному ринку знову зростає бум аутстафінгових послуг, що є позитивним фактором, адже, як тільки попит на послугу або товар починає рости, кількість гравців на ринку різко збільшується, тобто створюється конкурентне середовище. Отже, аутстафінг – це можливість використання праці людей по потребі, що дає можливість регулювати кількість працівників, не змінюючи при цьому фактичної чисельності персоналу, особливо це актуально у випадках, коли законодавством, статутом або вищестоящою організацією встановлюються обмеження чисельності працівників підприємства.

Список використаних джерел:

1. Безручук С.Л. Аутсорсинг і аутстафінг: відмінності понять / С.Л.Безручук, І.Ю.Тишкевич. – Режим доступу: https://conf.ztu.edu.ua.

2. Жукевич Ю. Аутстафінг, як інструмент управління витратами на утримання персоналу підприємства. X ВНПК «Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку» ТНТУ ім. І. Пулюя (Тернопіль, 25.03.2016). – С.39.

3. Когут О.О. Аутстафінг, аутсорсинг, лізинг персоналу: співвідношення понять та проблеми правого регулювання. Науковий вісник ХДУ.2 (2). – 2015. – С.51-55.

MEDIA ECOSYSTEM AS AN EFFECTIVE MODEL OF MEDIA BUSINESS

Yaroslava Soshynska
Candidate of History Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management in Publishing and Printing Industry,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute",
Kyiv, Ukraine

МЕДІЙНА ЕКОСИСТЕМА ЯК ЕФЕКТИВНА МОДЕЛЬ МЕДІАБІЗНЕСУ

Сошинська Я. Є.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту видавничо-поліграфічної галузі,
Національний технічний університет України «КПІ імені Ігоря Сікорського»,
м. Київ, Україна

Рекомендації CM/Rec(2011)7 Комітету міністрів Ради Європи про нове поняття медіа [4] визначають, що медійна екосистема, в широкому сенсі, охоплює всіх учасників та чинники, взаємодія яких дозволяє медіа функціонувати і виконувати свою роль в суспільстві. Як результат – маємо нові способи розповсюдження контенту у великих масштабах; безпрецедентний рівень взаємодії та залучення користувачів, що надає нові можливості для демократичного громадянства; участь користувачів у створенні та поширенні контенту, що розмиває межі між публічним та приватним спілкуванням. Г. Ф. Лав та Ч. Браун [2] вважають, що медійна екосистема – це система з численними зв'язками, яка, по суті, є перетином між спільнотами, ринками, культурами, організаціями і продуктами. Існує безліч відмінностей всередині і між цими складниками, а також багато суттєвих варіацій як саме вони можуть доповнювати один одного.

Т. Пеннінг [3] вказує, що медійні екосистеми виникають не органічно, а навмисно. І аргументує це наявністю бізнес-стимула, аби люди (тобто користувачі медіа) були в одній системі – це максимізує увагу і гарантує прибуток. П. Церезо [1] наголошує, що у новій цифровій медійній екосистемі, яка щораз стає складнішою, межі між контентом, технологією та бізнесом, як правило, зникають. Автор наводить такі основні характеристики цієї екосистеми:

– *мобільність.* Користувачі вимагають доступу до інформації будь-яким каналом, у будь-який час і в будь-якому місці. Тих користувачів, які знаходяться на вищому, "лише мобільному" рівні, стає все більше;

– *соціальність.* Соціальні медіа стали основним засобом комунікації та одним з найважливіших джерел трафіку для медіа. Зростає непряма аудиторія медіа, які гнучко пристосовуються до «соціального потоку»;

– *потокова інформація.* Зближення між смартфонами та соціальними мережами дає ефект мультиплікації у зміні звичок користувача. Інформація перетворюється на різноманітний і неструктурований інформаційний потік, що спонукає медіабізнес переходити від виробництва медійних продуктів до створення інформаційних потоків;

– *зміни у системі дистрибуції.* Цифрові платформи, такі як Facebook Instant, Apple news, SnapchatDiscover, опановують нову роль, яка певним чином революціонізує модель розповсюдження інформації, витісняючи взаємодію між користувачами;

– *від продуктів до послуг.* Цифровізація помітно впливає на моделі розподілу і споживання цифрового контенту.

В Україні наразі не так багато прикладів розбудови екосистеми окремого медійного підприємства чи медійної галузі загалом. Однак, розглядаючи функціонування секторів креативної економіки (креативних індустрій), відмічаємо результативне використання цієї моделі українськими ІТ-компаніями. До прикладу: «ІТ-компанії Львова об'єдналися у Кластер інформаційних технологій та послуг заради розвитку цієї галузі у регіоні. Завдяки солідарності в узгодженні регіональних та національних проектів і програм підприємницькі структури отримали можливість реально впливати на формування національного законодавчого поля чи розробку регіональних планів розвитку тощо» [5].

Підсумовуючи, варто зазначити, що одним із продуктивних джерел інновацій у медійній сфері якраз і є створення й розвиток екосистем, які сприятимуть створенню ланцюжків цінностей та потоковим інноваціям.

Список використаних джерел:

1. Cerezo, Pepe. The new digital media ecosystem [Electronic resource]. − Available at: http://evocaimagen.com/dosieres/dosier-evoca-02-en.pdf .

2. Managing Media Firms and Industries: What's So Special About Media Management? editors: Gregory Ferrell Lowe, Charles Brown. − Springer, 2016. − Available at: https://bit.ly/2QlPHGb .

3. Penning, Tim. What makes up a media ecosystem? [Electronic resource] // Grand Rapids Business Journal. − 2013. − May 31. − Available at: https://bit.ly/2QnbRYL .

4. Recommendation CM / Rec (2011) 7 of the Committee of Ministers to member states on a new notion of media (2011). − Available at: https://bit.ly/2X1kDhL .

5. Чухрай Н. І. Проектний менеджмент як основа ефективного розвитку інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / Н. І. Чухрай, І. І. Новаківський // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 2 (1111). – С. 3-8.

MANAGERIAL PROCESS OF SUCCESSFUL CORPORATIVE STRATEGY DEVELOPMENT IN ECONOMIC RESTRUCTURING CONDITIONS

Kathrin Dumanska
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Doctoral Candidate
Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship
Khmelnytsky National University
Khmelnytsky, Ukraine
orcid.org/0000-0002-9963-6804

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РОЗРОБКИ УСПІШНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗА УМОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Катерина Думанська
к.е.н., доцент, докторант
кафедра економіки підприємства і підприємництва
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна
orcid.org/0000-0002-9963-6804

The main achievement of effective corporate management is a strategy development that can be possible for maintaining and providing company's ability to survive in difficult and uncertain conditions of the economic environment and restructuring the economy. However, to realize such a goal, it is necessary to implement the latest approaches to company's strategic management, which can foresee flexible reactions of managerial structures on potential abilities of company's advancement and strategy development.

The analysis of research studies of various scientists in direction of company’s strategy development from the 60s of the last century and up to now days indicates that a slowdown in research activity in this field within the domestic economy, especially in recent years, is observed. This situation seems to be quite natural, because since for more than 25 years from the moment of the Ukrainian economy transition from a planned to an independent method of management for each economic entity, the domestic economic science together with the business structures have created an extended methodological apparatus of business strategy, which on the first sight seems to be quite adequate and sufficient for the implementation of various environmental scenarios that can be repeatedly tested in practice activity of enterprises and companies. However, taking into consideration the economic crisis deepening and increasing variability of economic processes and legislation, it is necessary to find new ways of economic stability and preservation of industrial companies through the application of new approaches of company’s strategy development.

It is also necessary to take into account the latest course of Ukraine aimed at the globalization of business processes with the EU countries, and domestic business is interested in experience of leading EU companies that use periodic assessment and analysis of adaptability in the economic environment as the basic of strategy method.

Effective implementation of strategy development process is provided by deep analysis of current success factors of its penetration in such market situation where the company has been operating. This stage of making strategic decisions is characterized by economists as "situational analysis" (Ansoff I., Kipley, Lewis, Helm-Stevens & Ansoff R., 2018). The purpose of situational analysis methods is to seek the strategic alignment of the external capabilities and internal strengths of the company with external threats and internal weaknesses, as well as in developing the strategic concept of the organization that consists of company's specific professional skills and resources and providing its competitive advantages in the market. One of the most well-known methods of analyzing current situation in the organization is SWOT-analysis. The SWOT-matrix is the key matrix of this method and is aimed at generalization of organization's strategic factors. It illustrates external opportunities and threats that can be compared with the internal forces and weaknesses of a particular company. On the basis of received data, strategic alternatives are generated that take into account four sets of strategic factors, namely: opportunities, threats, strengths and weaknesses of the company. However, the implementation of SWOT-analysis can be more effective in situations with particularly new elaborated strategy for already existed company or strategy aimed at development for newly formed entity. The improvement process of the current strategy requires more detailed analysis and estimation of success factors of strategy implementation in future, for this purpose *methodology of determination and evaluation of future effectiveness of company's current strategy* was proposed by the author.

Elaborated methodology provides a qualitative comprehensive assessment of the market situation within which the enterprise operates, and would be supplemented by situational analysis methods.

Methodology of determination ***and evaluation of future effectiveness of company's current strategy*** includes the set of consistently applied methods (Dumanskaya, 2016):

1. Method of determining the standard of opportunities of an economic entity in the context of future effectiveness of the current strategy.
2. Method of assessing the strategic potential of company's success.
3. Method of determining the company's competitive status.

Method of determining the standard of opportunities of an economic entity in the context of future effectiveness of the current strategy. At the first stage of the implementation of this method an estimation of the parameters approaching the firm to the fulfilment of competitive strategy is carried out on a scale from 0 to 1. Then, by adding the obtained results, the overall level of the firm's strategy in scoring system is calculated.

The standard of opportunities is determined by dividing the value of the overall level of the strategy by the number of evaluation parameters.

Method of assessing the strategic potential of company's success, which is based on determining the ratio of potential capacity estimation. The ratio of potential capacity estimation is calculated by dividing the planned potential by the value of the existing potential in scoring system, and these values are estimated on a scale from 0 to 1. Consequently, the potential of success is determined by dividing the total ratio of potential capacity estimation (according to estimation parameters) by the sum of evaluation parameters.

Method of determining the company's competitive status is necessary to clarify its competitive position in the market. The mathematically competitive status is the product of such values as the required level of investments (the current level – for determining the current competitive status, the planned one – for determining the future competitive status), and the value of standard of opportunities, and the value of potential of success.

According to the author, the effective leverage of strategic company's management can be the accumulation of the strategic potential of success and thus the task of strategic manager should be the transformation of this potential into success factors. Transformations of this kind contain one of the most important problems for the majority of the companies – the efficient application of the accumulated strategic potential in order to solve managerial tasks. Such tasks are usually characterized as means of obtaining profit and strengthening of competitive positions. Consequently, the author suggests that transformation of strategic potential of success into success factors cab be realized on the basis of market environment analysis with the assistance of *Methodology of determination and evaluation of future effectiveness of company's current strategy.*

References:

1. Ansoff, H.I., Kipley, D., Lewis, A.O., Helm-Stevens, R., Ansoff. (2018). *Implanting Strategic Management.* Cham, Switzerland: Palgrave Macmillian.

2. Dumanskaya, E.S. (2016). Klyuchevyye aspekty pozitsionirovaniya kompanii v rynochnom prostranstve. *Uralskiy nauchnyy vestnik, 25*(156), 26-35.

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF MODERNIZATION

Natalya Rynkevich
Assistant of the Department of Finance and Marketing
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture,
Dnipro, Ukraine

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ

Наталія Ринкевич
асистент кафедри фінансів і маркетингу
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури,
м. Дніпро, Україна

Організаційна культура є важливою характеристикою підприємства, яка визначає, в першу чергу, індивідуальність компанії, тобто те, чим вона відрізняється від інших. Тому організаційна культура посідає провідне місце в системі менеджменту підприємства і стає ключовим об’єктом модернізації.

В основі організаційної культури завжди лежить філософія компанії, яка закладається при її становленні. На думку провідних вчених [1-6], організаційна культура визначає основні цінності, норми поведінки, ідеї, погляди, які поділяються переважною більшістю співробітниками компанії організації. Для успішного розвитку сучасного підприємства необхідна постійна модифікація практики управління, при цьому слід мати на увазі, що будь-яка зміна має відбиватися на її організаційній культурі. Зміни в сучасній організації сьогодні вже не приносять потрібного результату, якщо їх не супроводжує перебудова організаційної культури. З огляду на це, сучасній компанії важливо вміти діагностувати власну культуру з точки зору впливу особистостей і груп, постійно відповідаючи на такі питання: яких людей приваблює організація; на які цінності і правила вони орієнтуються у своїй професійній діяльності; які поведінка і їх способи спілкування в колективі тощо. З часом і підприємство починає змінюватися: з’являються нові цілі, стратегії розвитку, бізнес-процеси і процедури; модернізується організаційна структура, змінюється ситуація на ринку. Це, в свою чергу, позначається на організаційній культурі підприємства.

Організаційні зміни – це формування нового організаційного устрою, адекватного характеру змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства. Організаційні зміни супроводжуються трансформацією цінностей, інтересів, норм правил і традиційних способів прийняття рішень у компанії. Організаційні зміни – це, в першу чергу, спосіб адаптації бізнесу до сучасних викликів, що дозволяє на основі оцінювання власного потенціалу і бачення напрямів розвитку компанії раціонально використовувати всі наявні ресурси з метою досягнення корпоративних цілей і

збереження життєздатності підприємства в умовах зростаючої конкуренції. Прикладами організаційних змін можуть бути освоєння інноваційної технології; створення нового продукту; вдосконалення організаційної структури; навчання і підвищення кваліфікації працівників; формування відповідної організаційної культури з новими цінностями, традиціями, стилем управління.

Модернізація організаційної культури підприємства може відбуватися за такими основними причинами: природна еволюція під впливом змін зовнішнього і внутрішнього середовища, коли трансформація оргкультури відбувається незалежно від бажання компанії; свідома зміна оргкультури керівниками, власниками або іншими впливовими групами, що являє собою складний і трудомісткий процес.

Зміни в організаційній культурі потрібні тоді, коли діюча в компанії культура не сприяє модернізації організаційної поведінки до стану, необхідного для досягнення бажаного рівня організаційної ефективності. До важливих змін можна віднести: фундаментальні зміни місії організації, перехід до реалізації принципово нових стратегій; швидке зростання організації; реструктуризацію бізнесу; злиття, поглинання, створення спільних підприємств; здійснення зовнішньоекономічної діяльності тощо. Цьому можуть сприяти такі зовнішні чинники, як швидкі зміни на ринку; значні зміни в техніці і технології галузі; посилення міжнародної конкуренції тощо.

У результаті дослідження [7-8] виявлено головні проблеми, які змушують сучасні підприємства змінювати організаційну культуру: посилення конкуренції; цілі й принципово нові стратегії фірми; збільшення кількості та ускладнення операцій; впровадження інноваційних технологій; реінжиніринг бізнес-процесів, реструктуризація, реорганізація бізнесу; розширення діяльності компанії і, відповідно, поява нових підрозділів; зміна власника і керівника. Модернізацію організаційної культури доцільно здійснювати за таким алгоритмом: спочатку вирішуються основні проблеми в культурі, що загрожують розвитку компанії; потім впроваджуються зміни, які затребувані персоналом; і тільки потім шляхом переконання, іноді прямого тиску, угод впроваджується непопулярний блок змін. На кожному етапі обов'язково слід виконувати контроль і коригування.

Встановлено, що модернізація організаційної культури відбувається під впливом безлічі чинників, пов'язаних як з особливостями організаційної поведінки менеджерів, лідерства та виконуваних ними обов'язків, так і з такими характеристиками організації, як структура управління, бізнес-процеси і процедури, системи комунікації, дизайн і оформлення офісних приміщень, історія та міфи тощо. До чинників, що сприяють змінам організаційної культури підприємств, можна віднести: клієнтоорієнтований підхід; постійний аналіз споживачів; високий рівень конкуренції, нестабільне зовнішнє середовище; аналіз діяльності конкурентів; інноваційність, відкритість новим ідеям; залучення зовнішніх консультантів і експертів; набір і відбір кадрів; розробка як власних програм навчання і розвитку співробітників, так і навчання співробітників і керівництва в інших компаніях.

При цьому важливо враховувати умови успішності проведення змін організаційної культури, а саме: питання модернізації оргкультури ініціює вище керівництво компанії, а провідниками змін стають менеджери вищого та середнього рівня; служба з персоналу, в першу чергу, й інші функціональні підрозділи, по суті, є адміністраторами цього процесу, які розробляють адекватні технології для того, щоб зробити цей процес більш ефективним; менеджери мають розуміти, що змінюватися доведеться, насамперед, їм самим; керівництво компанії має оцінити, наскільки воно готове до змін; ідеї модернізованої організаційної культури необхідно впроваджувати щоденним прикладом, роботою, внутрішньою політикою – тільки тоді вони принесуть користь; перш ніж займатися формуванням і модернізацією культури, важливо підготувати фахівців; на самому початку проведення змін слід провести інформаційну підготовку – надати співробітникам необхідну інформацію, визначити проблеми, показати, в якому напрямку компанія розвиватиметься.

Отже, сучасні умови господарювання підприємств потребують цілеспрямованого розвитку співробітників, трансформацію організаційних структур, постійних змін організаційної культури.

Список використаних джерел:

1. Alvesson M. Understanding Organizational Culture. London: Sage Publications Ltd, 2002. 214 p.

2. Воронкова А., Баб'як М., Коренєв Е., Мажура І. Корпорація: управління та культура: монографія. Дрогобич: Вимір, 2006. 376 с.

3. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. 3-е изд. Пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой. СПб.: Питер, 2007. 336 с.

4. Simosi M. The role of self-efficacy in the organizational culture – training transfer relationship. *International Journal of Training and Development*. 2012. Vol. 16 (2). P. 92-106.

5. Robbins S., Judge T. Organizational Behavior. 15th ed. Prentice Hall, 2012. 720 p.

6. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. М.: ИНФРА-М, 2014. 152 с.

7. Иванов С.В., Рынкевич Н.С. Современные тенденции развития организационной культуры предприятий. Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph / Yu. Pasichnyk and etc.; Coventry University, The Academy of Economic Science of Ukraine. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. P. 545-554.

8. Ринкевич Н.С. Виклики та чинники розвитку організаційної культури підприємств. Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 23-24 квітня 2019 р.) / За ред. І.А. Маркіної; Полтавська державна аграрна академія. Полтава: ТОВ «Сімон», 2019. С. 173-176.

STIMULATION OF INNOVATIVE ECOLOGY-ORIENTED DEVELOPMENT IN THE REGION

Olena Hetman
PhD in Economics,
Senior Scientific Researcher,
Institute of market problems and economic&ecological
researches of the National Academy of Sciences of Ukraine
Odessa, Ukraine

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ У РЕГІОНІ[9]

Олена Гетьман
кандидат економічних наук,
Старший науковий співробітник
Інституту проблем ринку та економіко-
екологічних досліджень НАН України,
м. Одеса, Україна

Процес екологізації економічних відносин у регіоні на сьогоднішній день не настільки динамічний. Наприклад, щодо Причорноморського регіону, далеко не весь перелік морських ресурсів, а також негативних наслідків від здійснення морської та берегової господарської діяльності охоплений системою економічних оцінок, не розроблений економічний інструментарій стимулювання впровадження екологічно чистих виробництв, ресурсозаміщення (залучення енергетичних і гідрологічних ресурсів замість традиційних ресурсів суші), природоохоронної діяльності [1]. Відсутність комплексності в економічному механізмі регулювання перешкоджає вирішенню проблем запобігання подальшої деградації природно-ресурсного потенціалу регіонів та морських узбережь.

Одним з економічних методів управління є стимулювання. Що стосується екологоорієнтованих видів діяльності, то вони включають в себе стимулювання суб'єктів господарювання до впровадження середозахисних, маловідходних технічних засобів і технологій (наприклад, введення системи пільгового оподаткування та кредитування), стимулювання розвитку підприємництва у екоіндустрії.

[9] Публікація виконана в рамках наукового проекту «Розробка стратегій інноваційного розвитку для регіонів України на засадах глокалізації (на прикладі Одеської області)» за рахунок коштів бюджетної програми «Підтримка розвитку пріоритетних напрямів наукових досліджень» (КПКВК 6541230)

До особливостей сучасного розвитку на рівні регіону відносяться: 1) високий ступінь фізичної і моральної зношеності техногенного парку, невідповідність його технічних і технологічних нормативів світовим стандартам, а, отже, високий рівень антропогенних впливів; 2) превалювання в галузевій структурі промисловості «екологічно брудних» виробництв; 3) низький і неідентичний в територіальному аспекті рівень розвитку екологічної інфраструктури; 4) слабка оснащеність виробництв ресурсозберігаючими, екологічно безпечними і природоохоронними технічними засобами і технологіями.

З огляду на сучасні особливості розвитку регіонів, а також сучасний стан економіки держави, у якості пріоритетних завдань у області економічного екологоорієнтованого управління необхідно виділити наступні: 1) фінансове забезпечення реалізації регіональних програм по створенню екологічно безпечних умов функціонування і збереження природно-ресурсного потенціалу, попередження подальшої його деградації; 2) попередження забруднення навколишнього середовища шляхом обмеження (регламентації) найбільш збиткоємних видів діяльності; введення системи екологічного страхування і т. ін.; 3) стимулювання розвитку екоіндустрії у регіонах шляхом створення економічних умов для інвестиційної привабливості даної сфери діяльності (на базі диверсифікації джерел інвестування, а також стимулювання екологізації техногенного парку господарського комплексу регіону); 4) стимулювання виробництва екологічно прогресивних технічних засобів, обладнання, матеріалів на базі вітчизняних резервних виробничих потужностей і ресурсів; 5) використання системи податкових пільг, які повинні ґрунтуватися на позитивно зарекомендованої себе у світовій практиці концепції прямої залежності між зниженням податків і стимулюванням активності виробників у необхідному напрямку; 6) розробка гнучких систем оподаткування, кредитування і страхування з метою стимулювання інноваційного екологоорієнтованого підприємництва (система розвитку чистих виробництв).

У правовій національної базі в сфері регулювання інноваційного екологоорієнтованого розвитку прийнятий курс на делегування широких повноважень місцевим територіальним громадам. У даному контексті до числа напрямків діяльності виконавчих органів влади відноситься формування місцевої екологічної інфраструктури, управління цими об'єктами, а також стимулювання екологізації галузей матеріального виробництва з метою збалансування економічних і екологічних інтересів у розвитку територій. Таким чином, рішення фінансово-економічних та організаційно-економічних питань щодо виконання даної програми у більшій мірі приурочено до місцевого рівня управління. У зв'язку з цим адекватно реаліям думки фахівців Лукінова І.І., Трегобчука В. М., які вважають, що незважаючи на глобальний, планетарний, загальнодержавний характер екологічних проблем соціально-економічного розвитку вирішуватися вони повинні на регіональному і

локальному рівнях [2, 3]. Зокрема, на регіональному рівні повинні бути вишукані різноманітні джерела інвестування, як стабільні, бюджетні, так і приватні джерела. Кардинально слід розглянути систему перерозподілу і використання надходжень екологічних платежів між різнорівневими бюджетами (державними, обласним, місцевим) з урахуванням пріоритетної ролі місцевих територіальних органів у вирішенні екологічних проблем.

Найважливішою перешкодою диверсифікації інвестицій у інноваційний екологоорієнтований розвиток регіону є, по-перше, домінуючий державно-галузевий підхід у вирішенні природоохоронних завдань, а, по-друге, монополізація напрямків екологічної діяльності в рамках великих господарських структур, для яких, найчастіше, рішення природоохоронних завдань не є пріоритетним. Крім цього, великі підприємства, займаючи монопольне становище на ринку виробництва і ринку збуту екологічних послуг позбавлені економічних стимулів до підвищення якості своїх послуг на базі впровадження новацій в свою сферу діяльності. Позитивним є світовий досвід з консолідації основної частини фондів охорони природи на місцевому рівні, що сприяє більш ефективному вирішенню проблем.

Список використаних джерел:

1. Громова Е.Н. Экономико-экологический механизм регулирования морского природорпользования: государственные и рыночные методы. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2001. – 314 с.

2. Лукинов И.И. Региональная экономическая политика в условиях рыночной трансформации хозяйства // Національні і регіональні особливості реформування соціально-економічних відносин регулювання екологічних процесів в України та Польщі. – К.: Інститут економіки НАН Украіни, 1997. – С. 11-35.

3. Трегобчук В.М. Регіональні аспекти екологічноі політики та переходу на модель сталого й екологобезпечного розвитку // Національні і регіональні особливості реформування соціально-економічних відносин регулювання екологічних процесів в Украіні та Польщі. – К.: Інститут економіки НАН Украіни, 1997. – С. 34 - 68.

INNOVATIVE INTRODUCTIONS IN THE FIELD OF HOSPITALITY

Yelyzaveta Muzychka
PhD in Economics,
Senior Lecturer of the department of tourist and hotel business,
National University of Food Technologies,
Kiev, Ukraine

ІННОВАЦІЙНІ ВПРОАВДЖЕННЯ В СФЕРІ ГОСТИНОСТІ

Єлизавета Музичка
к.е.н.,
ст. викладач кафедри туристичного та готельного бізнесу
Національний університет харчових технологій
м.Київ, Україна

Зростання конкурентоспроможності туристичних та готельних підприємств в значній мірі залежить від їх інноваційної діяльності. Для забезпечення нормальної роботи туристичні компанії повинні постійно використовувати інновації як для боротьби з кризовими явищами, так і для розвитку, щоб вижити на ринку вільної конкуренції. Інноваційні процеси, що відбуваються в туризмі, зачіпають не тільки безпосередньо туристичні компанії, а й велику кількість інфраструктурних організацій. Тому їх вивчення є актуальним і становить значний науковий та практичний інтерес.

Розгляд різних тлумачень терміну «інновація в туризмі» надає можливість зробити висновок, що поки ще єдиного визначення не існує. Серед науковців триває дискусія стосовно того, що вважати інновацією в туризмі — результат, впроваджений продукт чи послугу, або процес реалізації ідеї та її втілення в готовий результат чи окремі стадії процесу (освоєння, впровадження, комерціалізація, використання).

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери [1].

Відповідно до положень Світової організації торгівлі в туристичній сфері інноваційна діяльність розвивається за трьома напрямами:

– впровадження нововведень, пов'язаних з розвитком підприємства і туристичного бізнесу, у систему і структуру управління, включаючи реорганізацію, укрупнення, поглинання конкурентів; кадрова політика (оновлення кадрів,

підвищення кваліфікації); раціональна економічна і фінансова діяльність (впровадження сучасних форм обліку звітності);

– маркетингові інновації, що дозволяють охопити потреби цільових споживачів і залучити не охоплений сегмент покупців на даний момент часу;

– періодичні нововведення, спрямовані на зміну споживчих властивостей туристичного продукту, його позиціонування на ринку як ексклюзиву, які передбачають збільшення конкурентних переваг [2].

В готельному бізнесі здебільшого виокремлюють чотири види інновацій: продуктові, маркетингові, ресурсні та організаційні [3].

Стосовно підприємств готельного бізнесу, то тут інноваційний підхід може зводитися до використання не лише прогресивних інформаційних технологій і випуску нових товарів, але і цілого комплексу нововведень, що зачіпають усі сфери і області управління (управління якістю, фінансами, персоналом і так далі), причому найбільш ефективною інноваційна політика підприємства буде у разі одночасного впровадження різних типів інновацій [3].

При розробці, обґрунтуванні та впровадженні інновацій в діяльності готельного підприємства необхідно зважати на фінансові можливості, окупність інвестицій, їх рентабельність.

Донедавна Google Translate був найпопулярнішим додатком для перекладу. Але Microsoft відкрила доступ до версії Skype, яка здатна «на льоту» переводити мову співрозмовника. В даний час Skype Translator доступний для завантаження в Windows Store.

Дана технологія особливо корисна для компаній сфери гостинності, клієнти якої розкидані по всьому світу, не завжди існує загальна для всіх мова, і існує брак впевненості або базові мовні знання можуть приводити до певних складнощів і непорозумінь серед співробітників та клієнтів. Незважаючи на те, що Skype Translator все ще не є повноцінною заміною побіжного спілкування, він все одно значно спростить процес особистого спілкування і допоможе позбутися від занепокоєння про можливе нерозуміння.

В даний час голосовий сервіс та відеовиклики підтримують такі мови: англійська, арабська, іспанська, італійська, китайська (мандаринська), німецька, портуґальська (Бразилія), російська, французька, хінді, японська. Паралельно з цим пропонуючи субтитри розмови для легшого сприйняття [4].

Виходячи зі зростання популярності конференц-послуг, доцільним є впровадження системи синхронного перекладу в конференц-залах готелю.

Система синхронного перекладу призначена для якісного розподілу аудіосигналу від перекладача до кожного слухача. Термін синхронний переклад – означає те, що звук перекладу слухач отримує з мінімальною затримкою, тобто перекладач перекладає практично на льоту.

Слухачеві не доводиться чекати, поки зупиниться доповідач і перекладач почне переводити сказану спікером фразу. Фактично затримка буде не більше ніж 1-2 слова.

Основними виробниками систем синхронного перекладу є компанії: Bosch, Taiden, Danish Interpretation Systems (DIS), Williams Sound [5].

Отже впровадження та управління нововведеннями та їх впровадження для розвитку підприємств гостиності — основне і найбільш вагоме питання, вирішення якого забезпечить конкурентну перевагу і, як результат, виживання підприємств.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. №40-IV. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40—15 (дата звернення 09.04.2019).

2. Романенко О. О., Яворська О. Г. Особливості інновацій в туризмі та індустрії гостинності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 8. С. 5-9.

3. Використання інноваційних технологій в галузі туризму: монографія / Зайцева В.М., Гурова Д.Д., Корнієнко О.М., Кукліна Т.С., Журавльова С.М. Запоріжжя: Дике Поле, 2015. 144 с.

4. Як настроїти та використовувати перекладач Skype? URL: https://support.skype.com/uk/faq/FA34542/yak-nastroyiti-ta-vikoristovuvati-perekladach-skype?q=translator. (дата звернення 10.05.2019).

5. Приватне акціонерне товариство «Литер» (українського IT-ринку). URL: https://leater.com/ua/company/ (дата звернення 11.05.2019).

ECOLOGICAL ASPECTS OF THE PUBLIC POLITICS IN TOURISM

Oleg Diegtiar
Doctor of Sciences in Public Administration, Associate Professor, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv,
Department of Management and Public Administration
Olena Uhodnikova
PhD (Economics), Associate Professor O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Department of Tourism and Hospitality Business

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

Дэгтяр О.А.
доктор наук з державного управління, доцент, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова,
кафедра менеджменту та публічного адміністрування
Угоднікова О.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова,
кафедра туризму і готельного господарства

Бурхливий розвиток сфери послуг, в тому числі галузі туризму як її складової, ставить перед суспільством нові проблеми та виклики. Перехід від індустріального та навіть постіндустріального суспільства до інформаційного, спричинив ряд трансформаційних змін, які глобально вплинули на світогляд людей, формування соціально-економічної політики та відношення до навколишнього середовища. Трендом сучасного бізнесу є формування соціально відповідальної системи управління виробничими процесами, яка базується на реалізації цілей та завдань Концепції сталого розвитку людства. Одним із пріоритетів даної концепції є забезпечення екологічної безпеки, нормальних умов розвитку біогеоценозу, співіснування людини і природи, збереження ландшафтів, ареалів перебування всього живого на планеті, збереження океанічного біорозмаїття, забезпечення чистою питною водою та зниження рівня викидів в атмосферу, як однієї із ключових проблем, що загрожує подальшому розвитку та існуванню людей на Землі.

Розвиток галузі туризму викликає нові можливості та нові проблеми для реалізації екологічної концепції розвитку людства. Серед цілей сталого розвитку виділяють три основні блоки: економічні цілі, соціальні цілі та екологічні цілі. Кожен із цих блоків та їх взаємозв’язки спрямовані на забезпечення гармонійного розвитку людства.

Отже, неможливо забезпечити сталий розвиток без урахування взаємодії соціального, економічного та екологічного факторів. Влив цих факторів один на одного можна представити на основі аналізу соціально-економічного та екологічного впливу галузі туризму на суспільство та навколишнє середовище. Цей вплив є двостороннім. З одного боку, розвиваючи туристичні напрямки людина знайомиться з красою природи, що формує її дбайливе ставлення до природних ресурсів та сприяє гармонійному розвитку людини в навколишньому природному середовищі. Новим та цікавим у даному аспекті напрямком туристської діяльності є екологічний туризм. Екологічний туризм – вид туризму, який спрямований на забезпечення гармонійного співіснування людини і природи, пов'язаний із організацією туристської діяльності, за умови мінімального втручання туристів у природне середовище, при цьому занурення туриста до природи місцевості, в якій він перебуває, з метою осмислення екологічних проблем техногенного характеру, викликаних діяльністю людства [1].

Такий вид туризму передбачає рекреаційний ефект, звільнення людини від нервових відчуттів, втоми, відчуття дискомфорту від техногенного впливу середовища, при цьому забезпечує отримання нових вражень та позитивних емоцій. Це відносно новий вид туризму, який ще називають «м'яким туризмом», адже основною його особливістю є екологічна чутливість.

Зворотною стороною туризму є той негативний екологічний ефект, який наносять туристи при перебуванні у певній рекреаційній місцевості. Туризм є прибутковим бізнесом. З метою отримання додаткових прибутків соціально безвідповідальні компанії нераціонально використовують природні туристсько-рекреаційні ресурси, перезавантажуючи такі території потоками туристів, що нищівно впливає на природний фонд даної території.

Серед таких прикладів можна навести малоконтрольоване відвідування з точку зору дотримання санітарно-гігієнічних норм та екологічного балансу з природою територій заповідників та заказників, руйнування природних туристсько-рекреаційних об’єктів (наприклад, Великий Бар’єрний риф, зменшення об’ємів якого призводить до загибелі представників і навіть цілих видів океанічної флори і фауни), недотримання санітарно-гігієнічних норм при розвитку готельного фонду на узбережжях морів, в горах, забруднення території понаднормовими викидами твердих побутових відходів, каналізаційних стоків тощо.

Розв’язання даної проблеми знаходиться у двох площинах: суспільній та державній. Громадськість має безпосередній вплив на розвиток туристського бізнесу. Саме вплив суспільства, тих соціально-етичних норм у якому розвивається бізнес-середовище може сформувати соціально відповідальні туристські компанії, які на перший план будуть ставити цілі сталого розвитку для збереження майбутніх поколінь людства, а не підвищення рівня власних прибутків.

Другим важелем впливу має стати система публічного контролю дотримання чітко продуманих та розроблених на глобальному економічному рівні норм та стандартів ведення господарської діяльності у галузі туризму та супутніх галузях економіки, як наприклад, готельного господарства та ресторанного бізнесу. Розробка стандартів ведення туристської діяльності має, в першу чергу, включити екологічну складову забезпечення сталого розвитку людства. А система контролю дотримання норм та стандартів має бути ефективною, з чітко прописаними механізмами впливу на сектор туристського бізнесу та відсутністю можливостей стороннього впливу на дану систему, в тому числі через корупційну складову.

Отже, лише комплексний підхід до розвитку галузі туризму із використанням позитивних напрацювань щодо забезпечення екологічності надання туристських послуг та мінімізацією чи викоріненням негативного екологічного впливу галузі на розвиток навколишнього середовища може забезпечити сталий розвиток суспільства у стратегічній перспективі.

Список використаних джерел:

1. Руденко Л.Г. Украина на пути к устойчивому развитию (геоэкологические аспекты) // Л.Г. Руденко, И.А. Горленко, В.И. Олещенко. - К.: Институт географии НАН Украины, 2010. - 29 с

Section 4. LOGISTICS AND SUPPLY CHAINS MANAGEMENT

SUSTAINABLE SUPPLY: CURRENT DIRECTION OF FORMING LOGISTICS CHAIN

Sysoiev Volodymyr
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economics and Marketing,
National Technical University «Kharkiv polytechnical Institute»
Kharkiv, Ukraine

The rational allocation of production facilities, infrastructure commodity markets, globalization of trade, increasing the number of business transactions and application of new technologies of logistics, designed to reduce logistics costs and improve the quality of customer service, resulted in rapid expansion of the logistics supply chain, characterized by flexibility, integrity, partnership and optimality.

However, there are a number of risks increasing that appears in goods movement from suppliers of material resources to producers of finished products and then to its final customers involving various trade and logistics intermediaries.

These risks include not only the risk of supply abuse, cost volatility and compliance with applicable laws and regulations, but also the reputation of the brand; companies must correspondent the growing expectations of stakeholders and take the responsibility for the environmental, social and ethical practices of their suppliers. Thus, companies must make a responsible search of providers as an integral part of their processes of procurement and supply chain to understand and manage these risks.

For effective solution of volatility reduction and minimization the risks in the today process of product circulation in the practice of logistics chains there has being promoted a sustainable supply mechanism. Sustainable supply is the integration of economic, social, ethical and ecological factors of efficiency in the process of procurement and selection of suppliers.

The theoretical basis of sustainable supply mechanism is a series of economic and social theories, depending on resources, stakeholders, transaction costs, agency theory, sociology of rational choice, network approach etc. [1, 2].

The ultimate goal of sustainable supply mechanism is to build strong and long-term relationships with suppliers.

The basic principles of implementation the mechanism for any company as a part of logistics chain are:

- human rights (combating discrimination, socio-cultural diversity, compliance with labor laws);
- safety and health (working conditions, health and safety);
- environmental sustainability (environmental protection, natural resource management, development of environmentally friendly technologies, availability of environmental programs and policies);
- integrity and business ethics (compliance with local laws and ethical and moral principles in business, struggle with corruption and bribery, products labeling, access to information).

The main stages of the sustainable supply mechanism implementation are:

1) development of procurement policy and its implementation in the process of procurement and selection of suppliers;
2) clear requirements to suppliers and notification of all potential suppliers;
3) integration of suppliers in the procurement and production of a buyer company,
4) training and support of providers to establish their own standards of responsible business;
5) continuous monitoring of suppliers' corporate social responsibility;
6) managing expectations of stakeholders parties (suppliers and buyers of companies) and providing a transparent reporting process of supply.

Compared with the traditional policy of corporate social responsibility, sustainable supply involves mapping the social and ecological impact of interaction with suppliers in the value chain of the buyer, not as a parallel activity that is not related to business or market where the company operates.

Commitment to sustainable procurement policy is to ensure that the values that are fundamental to the business transferred through the company's supply chain in the life cycle of its products and services.

The driving forces of this policy is usually a combination of three approaches:

- risk management potential positive impact on corporate reputation and ability to mitigate any violation of regulations, the potential depletion of resources or abuse of supply;
- reduce costs by reducing energy consumption, reducing the cost of processing and production packaging;
- value creation by the development of new environmentally friendly products and using ecological resources suppliers.

Considering the existing imbalance between the economic, social and environmental performance of the companies in the supply chain, it is necessary to take into account these figures in view of their importance (weights) for the particular company in the organization of monitoring and control various aspects of sustainable supply.

An important component of the proposed mechanism is the choice of indicators for evaluating the effectiveness of stable supply, because different companies have their own views on the process of procurement and selection of suppliers, preferring the most significant issue for themselves. One way of forming system of indicators is a division of the total procurement process for certain activities of companies, that will choose a clear and significant figures for each area of assessment: economic, social and ecological.

These types of logistics activities include vendor selection, order management, procurement, distribution, delivery, handling, warehousing etc. Selected indicators can evaluate the economic, social and environmental factors in the implementation of each type of business, including logistics, operations, and therefore identify possible risks, to determine the influence of these factors on the efficiency of activities of both individual companies and supply chains in general (synergistic effect), as well as predict the consequences of the decisions taken.

A key instruments implementing sustainable supply are:

- codes of conduct and audit suppliers of first level;
- purchase certified products;
- direct interaction and liaison with suppliers below the first level.

The mechanism of stable supply lets companies – participants of the supply chain to integrate, build and redistribute its internal and external resources using a variety of methods, tools and organizational processes to increase economic returns and social responsibility and environmental safety throughout the supply chain.

Building a more sustainable supply chain provides a competitive advantage, better manages the impact of changes to reduce the risk and uncertainty of supply, stimulates innovation, increases productivity; meet the needs of clients and enables companies to create strong brands.

References:

1. Miemczyk, J., Johnsen, T., & Macquet, M. 2012. Sustainable Purchasing and Supply Management: A structured literature review of definitions and measures at the dyad, supply chain and network levels. Supply Chain Management: An International Journal, 17(5): 1-20.

2. Walker, H. 2012. Sustainable supply chain management: a literature review and future research directions. In C. M. Harland (Ed.), The Sage Handbook of Strategic Supply Management: 333-354. London: Sage.

GLOBALIZATION OF PURCHASING MARKETS

Boštjan Urbancl
B2 Vocational College

VLOGA NOVIH TEHNOLOGIJ V GLOBALNIH OSKRBOVALNIH VERIGAH

Mag. Boštjan Urbancl
B2 Višja strokovna šola
bostjan.urbancl@gmail.com

1. Uvod

Množica novih tehnologij spreminja poslovne procese, olajšuje povezave med podjetji ter omogoča hitro izmenjavo podatkov in izboljšuje učinkovitost poslovanja. **Problem**, s katerim se srečujejo oskrbovalne verige je, da je njihov zamik v implementaciji novih tehnologij pogostokrat predolg, kar izkoristijo podjetja v drugih verigah, ki hitreje sledijo tehnološkim trendom, ali pa se celo pojavijo nove oskrbovalne verige, ki na popolnoma novih tehnoloških platformah razvijejo rešitve, ki so privlačnejše oz. cenejše za kupce. Kot primer lahko navedemo digitalizacijo prevoza potnikov podjetja Uber.

Številne **raziskave**, ki se dotikajo področja novih tehnologij, so usmerjenje pretežno v prepoznavanje njihovega vpliva na poslovanje podjetij, od katerih so še posebej izpostavljene digitalne tehnologije [1,4,6,8,15]. Gre za relativno ozek pogled, saj je usmerjen le na posamezna podjetja. Na drugi strani pa imamo raziskave, ki se nanašajo na izzive sodobnih oskrbovalnih verig [2,3,5,7,9,11,12,17].

Velike tehnološke spremembe pa ne zatresejo le posameznih členov, temveč lahko spodmaknejo tla celotni oskrbovalni verigi in tako ogrozijo širše regionalno gospodarstvo (npr. tehnološki preboj podjetja Apple nasproti podjetju Nokia). Številne verige so pred zahtevnimi izzivi, ki jih vzpodbuja preboj novih tehnologij. Kot primer navedimo velike strukturne spremembe v avtomobilski industriji povezane s prehodom na proizvodnjo električnih avtomobilov, ki bodo dodobra preoblikovale celotne oskrbovalne verige, kar bo vplivalo na poslovanje tisočih podjetij ter tudi na globalno in regionalno proizvodnjo in distribucijo energentov. **Cilj naše raziskave** je prepoznati tiste dejavnike sprememb, ki bodo v prihodnje še posebej vplivali na tehnološko preobrazbo oskrbovalnih verig.

Implementacija sodobnih tehnologij je pripomogla k transformaciji številnih poslovnih modelov. Zaradi vse večje cenovne dostopnosti, se podjetja lažje odločajo za njihovo uvedbo, misleč, da jim bo ta prinesla določeno konkurenčno prednost na trgu. Ta je v praksi pogosto le kratkotrajne narave, saj so nove tehnologije tudi ostalim enako dosegljive in konkurenti dobrim rešitvam običajno hitro sledijo.

Dolgoročno konkurenčno prednost pa je moč doseči z integracijo obstoječih ključnih prednosti podjetja in novih tehnologij, kar dvigne procese na višji nivo in česar ni preprosto posnemati [13, str. 19]. Še bolje je simultano vključiti več novih tehnologij, kot le eno samo in tako razviti konkurenčen model, sloneč na digitalni ekonomiji.

2. Nove tehnologije kot sprožilci sprememb v globalnih oskrbovalnih verigah

Skozi uporabo novih tehnologij lahko podjetja bistveno izboljšajo svoje procese ob integriranju notranjih sistemov z zunanjimi partnerji [14, str. 7-8]. Natančnejše informacije zmanjšujejo negotovost v verigah, kar ugodno vpliva na učinek biča in na obseg zalog. Znižujejo se stroški finančnih transakcij, skozi večjo stopnjo avtomatizacije se izboljšuje učinkovitost proizvodnje in logistike [14, str. 9-10]. Ne gre pa seveda zanemariti dejstva, da ti procesi ne tečejo povsod povsem gladko, saj obstajajo zadržki podjetij tako glede delitve informacij, kot tudi glede pripravljenosti in zmožnosti vlaganj v nove tehnologije [2].

Globalne oskrbovalne verige delujejo v različnem pravnem, kulturnem in ekonomskem okolju [9, str. 18], zato je celovita implementacija novih tehnologij v njih še toliko zahtevnejša. Obvladovanje tveganj prav tako predstavlja velik izziv, zaradi česar je v številnih verigah moč zaznati večjo stopnjo regionalizacije, ki znižuje stroške upravljanja in koordinacije [12, str. 388]. Tendenco v smeri večjega osredotočenja na regionalizacijo nasproti globalizaciji je moč zaznati v številnih verigah. Naslednji pomemben dejavnik, ki bo vse bolj nagibal tehtnico v tej isti smeri je tehnologija 3d tiskanja.

Nove tehnologije lahko pripomorejo k hitrejšemu in tudi vedno bolj samostojnemu ukrepanju v primeru nepričakovanih dogodkov, kar posledično krepi zanesljivost, stabilnost in robustnost verig [2, str. 26]. Ko dobijo podjetja takojšno informacijo s prodajnega trga, lahko hitreje odreagirajo tako da prilagodijo proizvodnjo in obseg zalog. Zaradi dobrega poznavanja razmer na trgu bodo slednje lahko nižje, kot bi bile sicer. Izboljša se tudi logistična učinkovitost prodajnih poti [14, str. 9-10]. Spremembe končnega povpraševanja se tako vse hitreje odražajo skozi celotno verigo. V preteklosti so se prilagoditve dogajale na tedenski ali mesečni, danes pa že na dnevni ravni [3, str. 34-35].

Padec cen senzorskih tehnologij je omogočil merjenje vseh aktivnosti v oskrbovalni verigi skozi celoten proces. Povezave ne potekajo le z drugimi podjetji v verigi, ampak tudi navzven s finančnimi trgi, transportnimi sistemi električnim omrežjem in celo naravnimi sistemi. Naprednejši informacijski sistemi tako obdelujejo velike količine zajetih podatkov kjerkoli v verigi, kar izboljšuje transparentnost, skrajšuje čase dobave, povečuje prilagodljivost, omogoča boljše upravljanje z zalogo in povečuje konkurenčnost podjetij [2, str. 26]. Za uvedbo novih tehnologij so potrebna določena vlaganja, ki morajo biti premišljena, saj je lahko kasnejši prehod na drugo sorodno tehnologijo zelo drag.

Nove tehnologije podjetjem med drugim omogočajo, da zaznajo probleme daleč vnaprej in se nanje preventivno odzovejo. Informacije, ki so pridobljene iz različnih sistemov, se povezujejo in so osnova za modeliranje, optimizacijo in sprejemanje poslovnih odločitev.

Slednje bodo lahko sprejete ne zgolj na osnovi ocen in predvidevanj izoliranih in nepovezanih sistemov, temveč tudi skozi odločanje in izvajanje koordiniranih aktivnosti v realnem času [15, str. 111]. Inteligentna oskrbovalna veriga se bo vse bolj sposobna učiti in sama sprejemati odločitve, kot je npr. vključevanje alternativnih nabavnih ali logističnih virov v primeru povečanih potreb ali motenj na trgu Takšna veriga ne bo le visoko odzivna, ampak bo sposobna modelirati in simulirati različne scenarije v prihodnosti, kar ji bo omogočalo samostojno odreagiranje že ne podlagi predvidevanj in ne le zaznav preko sistema zajema podatkov [2, str. 26].

Podjetja 21. stoletja delujejo v vseskozi spreminjajočem se svetu. Proces globalizacije jim omogoča lažji dostop do novih kupcev in dobaviteljev, kar jih dela daljše in kompleksnejše. Za premagovanje te pa je vse bolj nujno integrirati informacijske in komunikacijske sisteme, sicer lahko veriga hitro zabrede v visoko neučinkovitost, ki pomeni nižjo stopnjo oskrbe kupcev in višje stroške. Informacijska podpora, kot tudi integriranost informacijskih sistemov skozi oskrbovalno verigo sta v številnih primerih še vedno nezadostni [1, str. 179-180]. Zaradi nepopolnih ali netočnih informacij ostajajo procesi v verigi nepotrebno kompleksni, kar posledično zahteva vključitev dodatnih virov. Le polno povezane tehnologije zajema podatkov in odziva v realnem času bodo lahko privedle do boljšega upravljanja in učinkovitejše izrabe virov.

3. Vzpon digitalnih tehnologij

Da bi dosegle večjo učinkovitost in boljši pretok materialnih in informacijskih tokov, se oskrbovalne verige pospešeno digitalizirajo [17, str. 381]. Sodobne tehnologije omogočajo prehod iz množične proizvodnje v prilagoditev izdelkov posameznim kupcem, njihova dostopnost pa veča konkurenco na trgih. Povečana stopnja sinhronizacije omogoča takojšnje reagiranje vseh členov na nek dogodek, ne glede na to, v katerih državah se nahajajo. To je bilo še nedolgo nazaj skoraj nepredstavljivo.

Izraz digitalna ekonomija se nanaša na poslovne modele, tržišča, blago in storitve, še posebej tiste, kjer digitalne tehnologije predstavljajo osnovno infrastrukturo poslovanja. Koncept digitalne ekonomije je po Spremiću [13, str. 18) osnovan na integraciji različnih samostojno razvitih digitalnih tehnologij, ki so podmnožica informacijskih tehnologij in omogočajo pridobitev, analizo, uporabo in delitev informacij s poslovnimi partnerji. Skozi simultano in integrirano uporabo preko mobilnih naprav, socialnih omrežij, oblakov, senzorjev in interneta stvari zagotavljajo hiter zajem, takojšnjo analizo in prenos podatkov do notranjih in zunanjih deležnikov. Zmožnost simultane uporabe različnih digitalnih tehnologij vodi v transformacijo poslovnih strategij in procesov. S pomočjo interneta stvari (Internet of Things) namreč podjetja integrirajo svoje senzorje v fizične produkte, ki tako postanejo »pametni« in digitalizirani.

Informacijska revolucija je močno spremenila interakcije v številnih gospodarskih panogah. Velika stopnja digitalizacije je bila dosežena na področjih založništva, finančnih storitev, medijev, zavarovalništva, itd. Na drugi strani pa imamo dejavnosti, kjer je stopnja

digitalizacije manjša, kot so rudarstvo, zdravstvo, hotelirstvo, proizvodne dejavnosti, prevozništvo, itd. Kljub navidezno ostri meji med digitalnim in fizičnim gospodarstvo, je prehod ob uporabi ustreznih tehnologij možen in se že dogaja [8, str. 41]. Navedemo lahko primere kot so: Airbnb, Spotify, Uber in Netflix. Lahko rečemo, da so številne tehnologije presegle mejo med fizičnim in digitalnim svetom.

Digitalna preobrazba postaja vse bolj nujni element ohranjanja in krepitve konkurenčne prednosti na trgu in pomeni integracijo digitalne tehnologije v vsa področja poslovanja. Spremembe, ki jih vzpodbujajo nove tehnologije, lahko pomenijo velike premike, ki lahko za več let ali celo desetletij spremenijo panogo. Vlaganja v nove tehnologije predstavljajo strošek, zato je pri njihovi uvedbi pomembno vzpostaviti sistem merjenja ključnih indikatorjev poslovanja, ki bodo pomagali pri ovrednotenju donosnosti investicije. Pri tem ne gre zanemariti tveganj povezanih z uvedbo katere izmed nabora novih tehnologij. Zato je pomembna tako analiza tekmecev pri njihovem inovacijskem razvoju, kot tudi lastno inoviranje [6, str. 73].

Podjetja skušajo izkoristiti obstoječi digitalni ekosistem v iskanju novih poti poslovanja na vse bolj zahtevnem tržišču. Rešitve v oblaku, analiza gmote podatkov (big data), internet stvari, umetna inteligenca, bolockchain in podobne tehnologije bodo v prihodnosti krojile proizvodne in logistične procese. Ocenjuje se, da se bo do leta 2020 kar 80% vseh interakcij v oskrbovalni verigi izvedlo skozi omrežja, ki bodo slonela na rešitvah v oblaku, kar bo izboljšalo robustnost oskrbovalnih verig in za tretjino zmanjšalo obseg motenj v oskrbi [7]. Umetna inteligenca bo preoblikovala sisteme upravljanja v oskrbovalnih verigah, saj bo izboljšala podporo odločitvam in jih celo sama sprejemala. Sistemi podprti z virtualnimi asistenti in govornimi roboti bodo sposobni samostojno odgovarjati na vprašanja kupcev, preverjati status naročil, slediti pošiljkam in skrbeti za pravočasno dostavo.

4. Sklep

Globalne oskrbovalne verige so kompleksne in s pomočjo novih tehnologij lahko je moč to kompleksnost lažje obvladovati. Informacije potujejo tako rekoč s svetlobno hitrostjo po vsej zemeljski obli. Iz arzenala novih tehnologij bodo morala podjetja biti sposobna izbrati in implementirati tiste, ki imajo največji potencial dolgoročnega uspeha in jim bodo zagotovile vsaj kratkoročno konkurenčno prednost.

Podjetja se morajo tudi zavedati, da lahko nove tehnologije temeljito spremenijo koncept delovanja oskrbovalne verige, saj popolnoma predrugačijo interakcijo s kupci, kar lahko privede do zamenjav številnih členov v verigi. Mnoge od sodobnih rešitev so povezane z aplikacijami na mobilnih telefonih in lahko predstavljajo grožnjo obstoječim načinom zadovoljevanja kupčevih potreb. Vedno manj bo ostalo panog, kjer bodo lahko podjetja preživela na starih preizkušenih receptih. Tempo in intenzivnost sprememb se bosta le povečevala.

5. Literatura in viri

1. Ayata, B.S. (2014). *An empirical investigaton of perceived benefits and challenges of global cargo real-time visibility technologies*. Hoboken: Stevens institute of technology.

2. Butner, K. (2010). The smarter supply chain of the future. *Strategy & Leadership*, 38(1), 22-31.

3. Escaith, H. (2010). Global supply chains an the great trade collape: Guilty or casualty? *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, 1(1), 27-41.

4. Hofmann, E., Rüsch, M. (2017). *Industry 4.0 and the current status as well as future prospects on logistics*. Comput Ind 89, 23–34.

5. Ivanov, D. Tsipoulanidis, A. in Schönberger, J. (2018). Digital Supply Chain, Smart Operations and Industry 4.0. *Global Supply Chain and Operations Management*, 481-526.

6. Lahajnar, S., Rožanec, A. (2017). *Digitalna strategija*. 7. mednarodna znanstvena konferenca, konferenčni zbornik, 68-74. Celje: FKPV.

7. Mansuri, S. (2018). *Technologies that'll drive supply chains of 2018*. https://www.peerbits.com/blog/drive-supply-chains-technologies-of-2018.html, pridobljeno 30.3.2019.

8. Mendel, M., Swanson, B. (2017). *The coming productivity boom: transforming the physical economy with information*. Washington: The Technology CEO Council.

9. Mollenkopf, D., Stolze, H., Tate, W. L. in Ueltschy, M. (2010). Green, lean, and global supply chains. *Distribution & Logistics Management*, 40(1/2), 14-41.

10. Moghaddam, M., Nof, S.Y. (2017). *Collaborative service-component integration in cloud manufacturing*. Int J Prod Res 56(1/2), 677–691.

11. Nicolau, J.J. (2016*). Impact of RFID information sharing coordination over supply chain with reverse logistics*. West Lafayette: Purdue University.

12. Rugman, A. M. (2009). Are supply chains global or regional? *Canada International Marketing Review*, 26(4/5), 384-395.

13. Spremić, M. (2017). *Distinctive features of digital technologies and uidelines for digital transformation.* 7. mednarodna znanstvena konferenca, konferenčni zbornik, 17-22. Celje: FKPV.

14. Siems, T. F. (2005). Who Supplied My Cheese? Supply Chain Management in Global Economy. *Business Economics*, 40(4), 6-21.

15. Strugar, I., Jaković, B. (2017). *Building the smart and intelligent destination: the role of big data*. 7. mednarodna znanstvena konferenca, konferenčni zbornik, 111-119. Celje: FKPV.

16. Urbancl, B. (2017). *Globaliziranost nabavnih trgov*. 7. mednarodna znanstvena konferenca, konferenčni zbornik, 302-309. Celje: FKPV.

17. Zailani, S. in Rajagopal, P. (2005). Supply chain integration and performance: US versus East Asian companies. *Supply Chain Management*, 10(5), 379-393.

DEVELOPMENT OF LOGISTICS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Olena Yemelianova
PhD, Associate Professor
Viktoriya Tytok
Senior Lecturer
Kyiv National University of Construction and Architecture,
Kyiv, Ukraine

РОЗВИТОК ЛОГІСТИКИ У БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Олена Ємельянова
к.н. з держ.упр., доцент
Вікторія Титок
старший викладач
Київський національний університет будівництва і архітектури,
м. Київ, Україна

У даний час актуальність логістики практично ні у кого не викликає сумнівів. До проблем логістики спрямовані інтереси багатьох дослідників та суб’єктів господарської діяльності. Підприємства витрачають на логістику від 7 до 40 % від обсягу продажів у залежності від типу бізнесу, географічного масштабу діяльності та інших характеристик. Розвинені країни витрачають сотні мільярдів доларів на логістику, причому протягом багатьох років зберігається тенденція збільшення цих витрат.

На жаль, Україна має досить низький рівень розвитку логістики. За статистикою у міжнародному рейтингу Україна знаходиться всього на 80 місці з 160 країн з розвитку логістики [3]. У будівельних компаніях часто недооцінюють важливість логістики в цій галузі, віддаючи перевагу іншим способам підвищення ефективності своєї роботи.

Будівельну галузь як самостійну одиницю господарської діяльності можна розглядати через матеріально-технічне забезпечення будівництва, оскільки для зведення будівельних об'єктів необхідні матеріальні запаси, машини та механізми, матеріально-технічне оснащення, передбачені будівельним розрахунком на будівельно-монтажні роботи в необхідному обсязі.

Як відомо, процедура будівельного виробництва передбачає забезпечення будівництва матеріальними резервами в потрібному розмірі, в визначені проміжки часу і належної якості. Можна сказати, що логістика — це система, що складається з різних підсистем, до яких відносять логістику розподілу, постачання, виробничу, збутову, транспортну, фінансову логістику та інші види логістики.

Тому логістика в будівництві може поділятися на кілька напрямків. Так, фінансова логістика в будівельній сфері регулює переміщення грошових коштів, призначених для вирішення завдань, пов'язаних з придбанням, виготовленням та продажем будівельних виробів, тоді як інформаційна логістична служба дозволяє здійснювати передачу та поширення інформаційних відомостей у будівельній сфері [4].

Тому можна стверджувати, що логістична структура формує переміщення ресурсних потоків у будівельній галузі та охоплює процеси від надходження матеріалів до здачі будівельних об'єктів, таких як будівлі та споруди.

Логістика промислового підприємства у своєму розвитку проходить ряд етапів (стадій). На першій стадії логістика зачіпає складування і транспортування готової продукції. На другій стадії логістика включає обслуговування замовників, обробку замовлень, складання, управління запасами готової продукції, транспортування, тобто інтегруються всі логістичні функції, що виконуються при розподілі готової продукції. Основний акцент у логістичному управлінні робиться на зниження логістичних витрат [1, 2].

Особливості будівельного виробництва обумовлюють відсутність цих етапів. Розвиток логістики в будівництві починається з вдосконалення та реінжинірингу процесів постачання, інтегрування логістичних функцій: транспортування та складання матеріалів, управління запасами, як на рівні окремих об'єктів, так і на рівні організації в цілому, управління закупівлями та взаємовідносинами з постачальниками. Основні рішення у галузі постачання будівельного підприємства повинні при цьому вирішуватися на основі загальних витрат з урахуванням дотримання стандартів якості.

Другий етап розвитку логістики пов'язаний із застосуванням логістичного підходу в організації будівельного виробництва, логістична інтеграція постачання і виробництва. На цій стадії основні концепції логістики, такі як "just-in-time" (точно-вчасно), «ощадливе» виробництво та ряд інших знаходять застосування у виробничих процесах будівельного підприємства.

Третя особливість логістики в будівництві пов'язана з тим, що будівельна організація зрідка є «господарем» логістичного процесу. Вона розглядається як споживач у логістичних системах виробників та постачальників матеріалів, компонентів. Ця особливість є наслідком недостатньої уваги до можливостей, які може надати логістика в області оптимізації витрат.

Четверта особливість логістики у будівництві — це найширші можливості для логістичного аутсорсингу, зокрема, у постачанні. Для будівельної організації велика частина операцій при виконанні логістичних функцій транспортування, складання, управління запасами та закупівлями є допоміжними процесами, а тому, з метою підвищення конкурентної переваги, їх краще передати на аутсорсинг.

Розвиток аутсорсингу у постачанні матеріалів будівельному підприємству може здійснюватися двома способами. Перший передбачає виконання частини логістичних функцій самим підприємством, друга частина передається на аутсорсинг.

Другий варіант — це залучення логістичного провайдера, що виконує комплексні логістичні функції. Він здійснює закупівлю матеріалів, взаємодіє з постачальниками, складує частину матеріалів, організовує багатономенклатурне постачання матеріалів на будівельні об'єкти відповідно до плану-графіку будівельних робіт, керує запасами матеріалів.

Конкурентні переваги, що створюються логістикою, стають найбільш відчутними завдяки оптимізаційним рішенням, що спрямовані на зниження логістичних витрат, часу логістичних циклів, підвищення надійності функціонування ланцюгів постачання [5].

У ланцюгах постачання матеріалів можуть застосовуватися такі логістичні концепції: швидкого реагування, «just-in-time», «ощадливого» виробництва і забезпечення, управління запасами та ін. Однак при всій різноманітності концепцій, моделей рішень та методів не існує універсальних рецептів, які дозволили б оптимізувати витрати в будь-якому з ланцюгів постачань. Кожен ланцюг постачання має особливості, з урахуванням яких і слід обирати найбільш раціональні методи та моделі прийняття рішень.

Список використаних джерел:

1. Зборовська О.М. Актуальність використання логістики у виробничо-господарській діяльності підприємств / О.М. Зборовська // Вестник национального технического университета «ХПИ». - 2010. — № 5 - С. 36 - 42.

2. Нечай О.О. Актуальність впровадження логістичних систем у виробничо-господарську діяльність підприємств [Електронний ресурс] / О.О.Нечай // Ефективна економіка. – 2014. - № 3. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2841 (дата звернення 06.05.2019)

3. Полякова О.М., Шраменко О.В. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі [Електронний ресурс]/ О.М. Полякова, О.В. Шраменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. - № 58. – С. 126-134. – Режим доступу: http://btie.kart.edu.ua/article/download/110015/104996 (дата звернення 08.05.2019)

4. Поповиченко І.В. Логістика як засіб виживання будівельного підприємства в сучасних економічних умовах / І.В. Поповиченко // Економічний часопис – XII. – 2011. - № 3-4. – С. 55-57.

5. Черчата А. Особливості впровадження логістичної служби на будівельному підприємстві [Електронний ресурс] / А. Черчата // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 11(3). - С. 115-118. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11(3)__26.

TRANSFORMATION OF THE TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Olena Tryfonova
Doctor in Economics, Associate Professor
NTU «Dnipro Polytechnic», Dnipro, Ukraine
Nataliia Trushkina
Ph.D. (Economics), Senior Research Fellow
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine

ТРАНСФОРМАЦІЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Олена Трифонова
д.е.н., доцент
НТУ «Дніпровська політехніка», м. Дніпро, Україна
Наталія Трушкіна
к.е.н., старший науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, Україна

Забезпечення сталого розвитку транспортно-логістичної системи потребує впровадження інноваційних моделей, організаційно-управлінських і екологічних технологій, які відповідатимуть сучасним трансформаційним перетворенням національної економіки та сприятимуть скороченню негативного впливу транспорту на довкілля. Це має відбуватися в контексті концепції зеленого зростання, яку запропоновано Організацією Економічного Співробітництва та Розвитку [1, с. 7]. Крім цього, варто відмітити, що функціонування транспортно-логістичної системи має здійснюватися в рамках європейської транспортної політики TEN-T [2], спрямованої, в першу чергу, на ефективне використання ресурсів і скорочення викидів парникових газів. У всьому світі бажання підприємств сформувати позитивний екологічний імідж в очах споживачів сприяло розробці концепції сталої логістики, яка включає «зелені» складові та розглядає економічну, соціальну й екологічну діяльність у контексті логістичного управління. Дослідники у своїх наукових працях [3-5] довели, що зародження, формування та подальша структуризація «зеленої логістики» тісно переплітається із логістичними принципами. На їхню думку, саме «екологізація» логістичної діяльності в майбутньому стане важливим чинником конкурентоспроможності, оскільки більшість споживачів пріоритетними вважатиме компанії, що здійснюють вантажоперевезення «зеленим» транспортом і використовують технології, які зберігають природні ресурси. За результатами обстеження [3], понад 59% корпорацій визнали, що «зелене» перевезення у майбутньому стане ключовим чинником для споживачів.

Разом з тим у результаті дослідження встановлено, що трансформація транспортно-логістичної системи України в контексті сталого розвитку відбувається недостатньо ефективно. Так, за даними Державної служби статистики України, частка сукупних витрат на охорону навколишнього природного середовища (ОНПС) у сфері транспорту й складського господарства знизилася за 2012-2017 рр. на 4,4 відсоткових пункти або з 6,2 до 1,8% загального обсягу сукупних витрат на ОНПС.

За цей період частка поточних витрат на ОНПС у сфері транспорту й складського господарства скоротилася на 1,2 в.п. або з 3,7 до 2,5% загального обсягу поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища. Питома вага витрат на захист оточуючого повітря та клімату в сфері транспорту й складського господарства зменшилася на 0,9 в.п. або з 2,4 до 1,5% загального обсягу цих витрат за всіма видами економічної діяльності. При цьому частка витрат на захист оточуючого повітря та клімату в сфері транспорту й складського господарства майже не змінювалася і становила в 2017 р. 6,2% у загальному обсязі поточних витрат на ОНПС у цій галузі (у 2012 р. – 6,1%). За 2012-2017 рр. питома вага капітальних інвестицій на ОНПС у сфері транспорту й складського господарства знизилася на 10,7 в.п. або з 11,3 до 0,6% загального обсягу капітальних інвестицій на ОНПС за всіма видами економічної діяльності [6; 7, с. 135]. За досліджуваний період частка інвестицій в обладнання й устаткування, що пов’язані з екологічно чистими технологіями, в сфері транспорту й складського господарства зменшилася на 20,6 в.п. або з 21,7 до 1,1% загального обсягу цих інвестицій. Частка інвестицій у комплексні технології із захисту оточуючого повітря та клімату в сфері транспорту й складського господарства скоротилася на 40,2 в.п. або з 44,2 до 4,0% загального обсягу цих інвестицій за всіма видами економічної діяльності. Питома вага інвестицій у комплексні технології із захисту повітря та клімату в сфері транспорту й складського господарства знизилася на 35,6 в.п. або з 60,9 до 25,3% загального обсягу інвестицій в обладнання й устаткування, що пов’язані з екологічно чистими технологіями в названій галузі [7].

Як показує аналіз, обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення скоротилися за 2010-2017 рр. на 43,4%, а їхня частка в загальному обсязі викидів забруднюючих речовин – з 38,1 до 36,3% або на 1,8 в.п. Обсяги викидів діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення зменшилися в 2017 р. порівняно з 2010 р. на 38,2%. Це відбулося у результаті зниження обсягів викидів діоксиду вуглецю в атмосферне повітря автомобільним транспортом на 42,5% і залізничним, авіаційним і водним транспортом – на 23,3% [6]. Слід зазначити, що скорочення обсягів викидів забруднюючих речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення почалося з 2014 р. і пояснюється, насамперед, тим, що аналітично-інформаційні матеріали не враховують статистичні дані по тимчасово окупованим територіям Автономної Республіки Крим, м. Севастопіль, Донецької та Луганської областей.

З огляду на вищевикладене, можна стверджувати, що сучасні умови господарювання потребують реалізації принципів та інструментів «зеленої» логістики як концепції сталого розвитку національної транспортно-логістичної системи. На основі обстеження компанії PE International [8] визначено ключові переваги при впровадженні «зеленої» логістики, до яких віднесено зниження рівня викидів в атмосферу (33% керівників і топ-менеджерів компаній); залучення нових клієнтів і розробка нових продуктів (26% респондентів).

До ключових принципів концепції «зеленої» логістики можна віднести: застосування комплексного підходу до управління логістичними потоками; ефективне використання ресурсів (матеріальних, фінансових, енергетичних, інформаційних); оптимізацію витрат на організацію логістичної діяльності; мінімізацію ризиків при функціонуванні транспортно-логістичних систем; використання цифрових технологій у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Реалізація даної концепції сприятиме сталому розвитку транспортно-логістичної системи в Україні за рахунок узгодженості дій між учасниками логістичного ланцюга; ефективної організації логістичних процесів (складування, транспортування, зберігання тощо); раціонального й оптимального руху матеріальних, транспортних, інформаційних і фінансових потоків; зростання обсягів інвестицій; підвищення якості логістичних послуг і обслуговування споживачів; скорочення витрат на логістичну діяльність і рівня ризиків від її здійснення; формування сучасної логістичної інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Доповідь про зелену трансформацію в Україні на основі показників зеленого зростання ОЕСР. Київ: МЕРТУ, 2016. 60 с.

2. Белая книга – Транспорт. Стратегический план для единой европейской транспортной зоны: в направлении к конкурентоспособной и ресурсоэффективной транспортной системе. Люксембург, 2011. 28 с.

3. Christof Dr., Ehrhart E. Delivering Tomorrow: Towards Sustainable Logistics. Bonn, Germany: Deutsche Post AG, 2012. 151 p.

4. Baumgarten H. Supply Chain Steuerung und Services. Logistik Dienstleister managen globale Netzwerke. Best Practices. Berlin: Springer, Auflage, 2004. 292 p.

5. Kümmetsteiner G. Handbuch «Ökologistik». Hochschule Amberg-Weiden, 2011. 115 p.

6. Довкілля України за 2017 рік: стат. зб. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 225 с.

7. Діяльність суб’єктів господарювання за 2017 рік: стат. зб. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 139 с.

8. Green logistics. Improving the environmental sustainability of logistics / Alan McKinnon, Sharon Cullinane, Michael Browne and Anthony Whiteing. The Chartered Institute of Logistics and Transport, London, 2010. 72 p.

ENERGY, ECOLOGICAL AND ECONOMIC ASPECTS OF EFFICIENCY OF STEAM COMPRESSOR HEAT PUMP INSTALLATIONS WITH ELECTRIC DRIVE, AS COMPARED WITH ELECTRIC BOILERS OPERATION FOR HEAT SUPPLY

Olga Ostapenko
Candidate of Engineering Sciences, Ph. D, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Heat Power Engineering,
Vinnytsia National Technical University,
Vinnytsia, Ukraine

ЕНЕРГЕТИЧНИЙ, ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПАРОКОМПРЕСІЙНИХ ТЕПЛОНАСОСНИХ УСТАНОВОК З ЕЛЕКТРИЧНИМ ПРИВОДОМ В ПОРІВНЯННІ З РОБОТОЮ ЕЛЕКТРИЧНИХ КОТЛІВ ДЛЯ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

Ольга Остапенко
к. т. н., доцент,
доцент кафедри теплоенергетики,
Вінницький національний технічний університет,
м. Вінниця, Україна

Introduction. Considerable increase of natural gas price in Ukraine and growth of tariffs for heat energy stipulate the search of new highly efficient sources of heat supply. Usage of heat pump installations (HPI) in heat supply systems will provide the economy of fuel and protection of the environment as a result of reduction thermal pollution and amount of harmful emissions of combustion products, according to [1 - 4]. For determination of energy efficiency of usage of initial energy of the fuel and impact of certain type of heating on the environment, the Commission of Heat Pump of European Economic Community (EEC) in 1991 performed the analysis of heating systems, widely used in Europe. The results of the analysis [5; 6] are shown in table 1.

Table 1. Indices of heating systems (according to EEC data) [5; 6]

Heating system	Energy efficiency of initial energy, %	CO_2 emission, kg/kW
Electrical heating	35	0,55
Liquid fuel boiler, hot water heating	80	0,29
Gas-fired boiler, hot water heating	90	0,21
Heat pump with electric drive	110	0,22…0,14
Absorption heat pump	130	0,17
Heat pump with gas-engine drive	150	0,12

Aim of the research is determination of energy and ecological advantages and economic preconditions of usage of steam compressor heat pump installations with electric drive and different sources of low-temperature heat for operation in heat supply systems, as compared with electric boilers operation; evaluation of energy, ecological and economic efficiency of HPI, as compared with electric boilers operation, in heat supply systems.

Presentation of the material. The study of energy, ecological and economic aspects of efficiency of HPI with thermal capacity 1 MW with electric drive, at various sources of low-temperature heat, on condition of annual operation of HPI and variable temperature modes operation during the year was performed. Energy, ecological and economic efficiency of steam compressor HPI was compared with the efficiency of alternative source of heat supply (electric boiler house). The schemes of the above-mentioned HPI are presented in [7]. Energy efficiency of HPI was evaluated by the index of equivalent fuel saving. For electric hot-water boilers and HPI with electric drive, the consumption of equivalent fuel while electric energy generation at electric power stations was evaluated. Reduction of CO_2 emissions while using 1 MW HPI as compared with the operation of electric hot-water boiler of the same capacity is evaluated. CO_2 emissions during electric energy generation at electric power plants (for electric boilers and HPI with electric drive) were taken into account. For evaluation of the amount of CO_2 emissions statistical data from the researches [5; 6] (see table 1) were used. Table 2 show the results of complex assessment of energy-ecological-economic efficiency of HPI with thermal capacity 1 MW, with electric drive, as compared with the operation of electric boiler house in heat supply system.

Table 2. Indices of energy, ecological and economic efficiency of HPI with electric drive, as compared with the operation of electric boiler house, in heat supply system

Source of low-temperature heat for HPI	Annual economy of equivalent fuel (in %) for HPI	Annual reduction of CO_2 emissions (in %) for HPI	**Annual cost saving on electric energy and emissions for HPI,** mil. Hrs/yr
Heat of the soil and air	67,60	62,18	17,47
Heat of surface and ground waters	68,89	63,69	17,83
Heat of sewage waters	69,89	64,87	18,12
Heat of recycling water of circulating water supply system	74,12	69,44	19,31
Heat of geothermal waters and industrial heat emissions	81,94	76,59	21,49

Conclusions. The results of the research of energy, ecological and economic aspects of efficiency of HPI with electric drive, at various sources of low-temperature heat, for operation in heat supply systems, as compared with electric boilers operation, are presented in the given research. As it is seen from Table 2, that the economy of equivalent fuel, annual reduction of the amount of CO_2 emissions and annual saving of finance resources on electric energy and emissions are observed for all the studied variants of HPI application with electric drive, with different low-temperature heat sources for HPI, as compared with electric boilers operation for heat supply.

References:

1. Ostapenko, O. P. (2019). *Study of energy-economic efficiency of energy supply systems with cogeneration heat pump installations, using the heat of the industrial and natural sources, in industry and municipal heat power branch of Ukraine*. Social and Legal Aspects of the Development of Civil Society Institutions (pp. 292 – 308). Warsaw: Institute of European Integration, Bmt Eridia Sp. zo. o. [in English]

2. Ostapenko, O. P., Leshchenko, V. V., & Tikhonenko, R. O. (2015). Energy advantages of application of steam compressor heat pumps with electric and cogeneration drive. Scientific Works of Vinnytsia National Technical University, 1. Retrieved from: http://works.vntu.edu.ua/index.php/ works/article/view/437/435. [in English]

3. Ostapenko, O. P., Bakum, Y. V., & Yuschishina, A. V. (2013). Energy, ecology and economy aspects of the efficiency of heat power stations operating on natural and industrial heat sources. Scientific Works of Vinnytsia National Technical University, 3. Retrieved from: https://works.vntu.edu.ua/index.php/works/article/ view/384/382. [in English]

4. Ostapenko, O. P. (2016). Scientific basis of evaluation energy efficiency of heat pump plants. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing. [in English]

5. Draganov, B. Kh., & Mishchenko, A. V. (2006). K voprosu o teplovykh nasosakh. Promyshlennaya teplotekhnika, Vol. 28, 2, 94 – 98. [in Russian]

6. Ostapenko, O. P., & Slobodianiuk, A. M. (2014). Energy, ecological and economic efficiency of steam compressor heat pump plants as compared with alternative sources of heat supply. Scientific Works of Vinnytsia National Technical University, 2. Retrieved from: https://works.vntu.edu.ua/index.php/works/article /view/412/410. [in English]

7. Ostapenko, O. P. (2015). Refrigeration equipment and technology. Heat pumps. Vinnytsia: VNTU. [in Ukrainian]

PERSPECTIVE OF IMPLEMENTATION OF NON-CURRENT CALCULATIONS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EURO INTEGRATION

Yaroslav Mahurian
Applicant of educational degree «bachelor»,
Anastasiia Hinkul
Applicant of educational degree «bachelor»,
Alla Pasisnychenko
Applicant of educational degree «bachelor»,
Odesa Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics
Odessa, Ukraine

Non-cash payments - payments made by transferring from the account of the payer to the creditor's account in banks without the use of banknotes. Non-cash payments are applied between enterprises and organizations for payments for purchased raw materials, semi-finished products, shipped products, works performed, etc. [1]. Starting in 2016, the market for cashless payments showed an increase in the number of cards, the number of points accepting cashless payments, the number of transactions and the volume of payments. Growth by individual indicators was at the level of 40-50% per year. This year's trend will continue, and if by the end of 2018, according to expert estimates, the share of cashless settlements in the total amount of settlements was about 12-15%, then in 2019 it will increase by several percent and may be 17-20%.

The share of cashless payments in Ukraine with the use of payment cards over the past five years has more than tripled from 12.4% (as of January 1, 2013) to 39.3% as of January 1, 2018. The Cabinet of Ministers is considering the possibility of mass transfer of cash settlements to non-cash mode. Already from the second half of 2019, cashless payments are planned to be integrated into most areas of service. Starting from July 2019, it is planned to introduce a cashless payment in the sphere of sales of equipment subject to warranty repair, excisable goods, jewelry, medicines that provide housing, medical and stomatological services, travel agencies, restaurants, hotels [3-5]. At the beginning of 2020, cashless payments will be integrated into the sale of cars, motorcycles and spare parts to them, repair, rental of vehicles, postal and courier activities, all types of passenger and freight transportation, fitness centers. Until July 1, 2020, a non-cash settlement method will be mandatory in all areas if the purchase amount exceeds 50 tax-free minimum wages. The same requirement applies to all purchases for an amount exceeding UAH 50,000 [2].

At this stage is the consideration of the entire project as a whole, evaluating the ability of sellers to equip their points of sale terminals carrying out cashless payments. The calculation of the cost of technical support and introduction of alternative methods of payment is carried out.

In particular, the Ministry of Economic Development plans to allow sellers to use the services of online payments, such as Privat24, EasyPay, Platon, Google Pay, etc.Also, nobody will ban the possibility of a cash transaction. The introduction of cashless settlements will significantly reduce the cost of maintaining a cash-strapped currency. For the National Bank the introduction of cashless settlements will allow more qualitatively to monitor the movement of funds in accounts of correspondents. Understand enterprise reporting, assess which business entities evade tax payments.Reasons for switching to non-cash payment methods: 1. It is cheaper than cash payments. For storage and protection of the currency there is a lot of money (1 billion UAH per year). 2. The state will gain control over the flow of money. It will be clear where and why the currency goes. 3. This is a global trend. Moreover, it is safer both for banks and for citizens.

The impressive results of the introduction of non-cash payment methods showed Sweden. The share of cashless settlements in the country's economy is 99%. In Sweden stores may legally refuse payment in cash. According to financiers, by 2030 the country will completely refuse cash payments. Following is Sweden following France. Beginning in 2014, the state is taking active steps in the transition to the system of cashless settlements. Initially, citizens were forbidden to pay cash in the amount of more than 300 euros, and then in general, they were obliged to pay by cards goods that cost more than 1000 euros. Without restrictions, cash can be received in a bank for a sum not more than 1000 euros. If you need a large amount, you need to submit documents. Approximately the same situation with non-cash in Belgium [6]. In the UK, cashless payments are also popular. The British especially liked the Paym mobile payment system, which is tied directly to the phone number.

Not all developed countries are massively converting to bank cards. For example, in Germany cash can be paid almost everywhere. The Germans themselves have explained this habit since the post-World War II crisis, when hard currency was more than ever important. The same conservative policy in neighboring Austria.

References:

1. Internet source: URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Building_calculations

2. Inf. agency "UNIAN". URL: https://www.unian.ua

3. Koval V. Investment and capitalization of assets in the management of economic development. Eastern European studies: economics, education and law: Proceedings of the Conference. Volume I, June 7-8, 2018. Burgas: FLAT Ltd-Burgas, 2018, p. 98-100.

4. Koval V. Marketing management in the development of tourism in Ukraine. Imperatives of civil society development in promoting national competitiveness: Proceedings of the 1st International Scientific and Practical Conference. Volume II, December 13–14, 2018. Batumi, Georgia: “Kalmosani”, 2018, pp.167-169.

5. Koval V. Institutional determinants of state policy to regulate services markets. Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph. Part II.BMT Erida Sp. z o.o., Poland. 2019. 228 p.

6. Inf. agency "Money24": URL: https://www.money24.ua

Section 5. EDUCATION AND PEDAGOGICS

CAREER DEVELOPMENT OF PERSONS WITH SPECIAL NEEDS

Drobnič Janez
Assistant professor
University of Primorska
janez.drobnic@pef.upr.si

KARIERNI RAZVOJ OSEB S POSEBNIMI POTREBAMI

Drobnič Janez
Univerza na Primorskem

UVOD IN PROBLEMSKA IZHODIŠČA

Varnih zaposlitev in stabilnih organizacij, v katerih so se zaposlovali delavci v 20. stoletju in so ponudile trdno podlago za izgradnjo življenja in predvidevanje prihodnosti, je vse manj. Digitalna revolucija 21. stoletja je globoko zarezala v vse segmente družbe in tudi v trg dela. Prinesla je novo družbeno ureditev dela, v katerem začasne zaposlitve in časovno omejeni projekti nadomestijo stalna delovna mesta (Kalleberg, Reskinin Hudson 2000 v: Savickas 2012). Danes posamezniki ne morejo več načrtovati svoje kariere v okviru ene službe (40 let) oz. ene organizacije. Namesto tega utegnejo v svojem življenju zamenjati najmanj 10 zaposlitev ali bolje rečeno nalog (prav tam). Pogosto menjavanje zaposlitve in karierna nestabilnost prisiljuje delavce, da skušajo začrtati svojo lastno prihodnost in oblikovati svojo identiteto, ki ni standardna pač pa izrazito individualna (Savickas 2012). Vstop v današnji svet dela zahteva več truda, globljega samospoznanja in večjega zaupanja kot kadar koli prej. Posamezniki se morajo spopadati z nestabilnimi poklici in pogostimi prehodi med zaposlitvami, zato potrebujejo znatno več pomoči od kariernih svetovalcev in tudi drugačen pristop v svetovanju (Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje 2004).

Navedene spremembe so prispevale k novi socialni organizaciji, ki je ustvarila novo »psihološko pogodbo med delovnimi organizacijami in njihovimi člani« (Rousseau 1996 v: Savickas 2012). Danes morajo biti delavci zaposljivi na način kot vseživljenjski učeči se delavci, ki so zmožni hitre zavezanosti organizaciji za določen čas in so emocionalno pripadni delu, pri čemer pa izkazujejo profesionalnost in zmožnost hitrega prilagajanja. Ta nov pristop v zaposlovanju je spodbudil menedžment in delavce, da preoblikujejo koncept kariere, tako da imamo npr. kariero brez meja (Arthur 1994), spreminjajočo (Savickas 2012), kalejdoskopsko (Sullivan in Mainiero 2008) ali kot portfelj (Zavod za zaposlovanje).

Pogosto menjavanje zaposlitve in zaposlitvena nestabilnost prisiljuje delavce, da skušajo na drugačen način konstruirati svojo lastno prihodnost in oblikovati svojo identiteto. Vstop v današnji svet dela zahteva več truda, globljega samospoznanja in večjega zaupanja kot kdaj koli prej.

Posamezniki se morajo spopadati z nestabilnimi poklici in pogostimi prehodi med zaposlitvami, zato potrebujejo znatno več pomoči od kariernih svetovalcev in tudi drugačen pristop v svetovanju (Savickas, 2012).

Nastale spremembe so še kako zarezale tudi v kariere in zaposlovanje oseb s posebnimi potrebami. Zakonodaja z ukrepi pozitivne diskriminacije za to populacijo delavcev na trgu dela v smislu ohranjanja delovnih mest, prepoved odpuščanja invalidov in zaposlitvene spodbude so postala neučinkovita (Drobnič 2014), saj je večina zaposlitev v osnovi začasnih, velikokrat pa so začasne tudi organizacije, ki z izpolnitvijo projektov ugasnejo, s tem pa postanejo vsi zaposleni brez dela. Sicer pa gre tudi trend regulacije delavcev na trgu vse večjo prožnost zaposlitvenih razmerij[10] zaradi razloga, ker so tudi delodajalci v poslovnih razmerjih negotovi, z začasnimi pogodbenimi aranžmaji je nastala potreba po ustvarjanju ravnotežja v smislu prožnosti na obeh straneh, delavcev in delodajalcev.

V takšnih dinamičnih razmerah se znajdejo sedaj tudi osebe s posebnimi potrebami, ki se soočajo še s problemom bolezni, motnje in drugih težav, naraščajočimi zahtevami zaposlitvenega okolja po hitrem prilagajanju, kar pomeni konstantno učenje, neproblematično prehajanje na nova delovna mesta na karierni poti. Obstoječi pristopi zaposlovanju in vodenju kariere, ki temeljijo na klasičnih rehabilitacijskih pristopih, so se izkazali za neučinkovite in terjajo korenit premik. Tu ne gre za vprašanje, katere teorije ali pristopi[11] so boljši, pač pa kateri od teh v razvojnih obdobij družbe bolje odgovarjajo (Patton in McMahon 2006).

Ključni namen tega prispevka je, da na osnovi obstoječih znanstvenih spoznanj o karieri, povezanosti med dvigom kompetenc in oblikovanju samopodobe ter povezanosti med rehabilitacijo in kariero, ustvarimo model za konstruiranje posameznih karier oseb s posebnimi potrebami, ki bo perspektiven za te osebe v razmerah hitrih sprememb na trgu dela.

POKLICNA SAMOPODOBA POSAMEZNIKA KOT OSNOVA ZA USPEŠNO KARIERO

Super (1990) v okviru razvojne teorije o kariernem razvoju razlaga, da naj bi imel posameznikov pojem o sebi osrednjo vlogo pri izbiri poklica in vodenja kariere. Samopodoba v teorijah in konceptih o karieri, bodisi strukturalističnih (Holland 1984), razvojnih (Super, Ginzberg) okoliščin in kompromisov (Gottfredson 2005), zlasti pa v sodobnejših kot so to socialno kognitivne (Lent, Brown in Hacquet 2002) in konstruktivistične (Savickas 2012), postaja vse bolj osrednja tema. Konkretno Savickas, (prav tam) postavi pojmovanju sebstva in v tej povezavi konstruiranja in rekonstruiranja samopodobe za namene posameznikovega kariernega načrtovanja ali svetovanja za kariero.

[10] Prožna varnost (ang. flexicurity) - izraz, ki se nanaša na kombinacijo fleksibilnosti trga dela v dinamičnem gospodarstvu in varnosti delavcev. Uvaja se v dokumentih Evropske Unije pri regulaciji zaposlitvenih razmerjih, da bi se podjetja lažje prilagajala svetovnim trendom in s tem ohranjala delovna mesta. (op. avtorja).

[11] Nekateri jih poimenujejo kot teorije (Crites), pristope (Osipow) ali modele (Super).

Splošno samopodobo lahko opredelimo kot interakcijo, presek telesnih, čustvenih ter kognitivnih komponent jaza (McConnell 2011). V slovenskem prostoru imamo opredelitev, ki jo s povzemanjem in združevanjem različnih definicij podaja Kobal Grum (2000), ki samopodobo opredeljuje kot organizirano celoto lastnosti, potez, občutij, podob, stališč, sposobnosti in drugih psihičnih vsebin, ki jih posameznik v različnih stopnjah razvoja in v različnih situacijah pripisuje samemu sebi.

Pri oblikovanju samopodobe ima pomembno mesto okolje, saj posameznik v interakciji z njim oblikuje sojo samopodobo in jo prevaja v poklicno in karierno izrazje (Super 1990). Pri teh procesih gre za intenzivno in kontinuirano interakcijo med okoljem in posameznikom ob sodelovanju kognitivnih in čustvenih dejavnikov. Zato lahko trdimo, da je zlasti ožje socialno okolje močan dejavnik pri oblikovanju samopodobe, ki jo dviguje ali pa niža (Musek 2004). Raziskave (Beheshtifar in Rahimi-Nezhad 2012; Gardner, Dyne in Pierce 2004) so pokazale, da je uspešnost v karieri močno povezana z našo samopodobo. Pri osebah s posebnimi potrebami /invalidih pa je pogosto problem ravno nizka samo podoba (Brecelj, Gaj in Vidmar 2014), ki je torej neposredni dejavnik njihove slabše uspešnosti integracije na trgu dela in vodenja življenjske kariere. Zato je ključno vprašanje, kako izboljšati njihovo poklicno samopodobo.

V rehabilitacijski praksi oseb s posebnimi potrebami, kjer je osredotočenost na bolezen invalidnost ali motnje posameznika, je nevarnost za nižanje ali negativno samopodobe zlasti ob navzočnosti medicinskih avtoritet, če ti fokusirajo klienta predvsem na bolezen ali motnjo, ne pa na njegove karierne izzive (Drobnič, 2014). To nizko in slabo samopodobo posameznikov prepoznavamo strahu pred zaposlitvijo, sindromom post folio, somatoformnimi motnjami (Brejc 2004), negotovosti, nujnost zunanje pomoči, iskanje poti za upokojitvi, potrebi po usmiljenju, odvisnostnih tendencah posameznika in drugih simptomih. Prevladujoča medicinska paradigma v rehabilitacijski teoriji lahko postane zavirani dejavnik za vodenje kariere, saj s konstantnim osredotočanje na bolezen nemoč in motnjo lahko ustvari pri posamezniku prepričanje o nezmožnosti in nižanja samopodobe (Brecelj, Vidmar, Boštjančič, 2014) in strah pred bodočimi izzivi zaposlovanja (Drobnič 2014).

Zato pa lahko orientiranost strokovnih delavcev, svetovalcev in socialnega okolja na posameznikova močna področja in potenciale, ki jih zagotovo ima, lahko vpliva na dvig njegove samopodobe in s tem na uspešnejšo kariero (Drobnič, 2014). Kot eden izmed bistvenih dejavnikov za uspešno delovno integracijo in kariero oseb s posebnimi potrebami bi lahko bila zamenjava medicinske paradigme z drugačno paradigmo, ki bi se fokusirala na posameznikova močna področja, torej tisto kar najbolje zmore, kjer lahko poišče osebni izziv, kjer je najboljši (prav tam). S tem posameznik lahko preoblikuje formiranje od pretežno bolniško-invalidske identitete k poklicno-karierni.

OPUSTITEV MEDICINSKE PARADIGME PRI OBRAVNAVI OSEB IN FOKUSIRANJE NA MOČNA PODROČJA POSAMEZNIKA

Pri edukaciji oseb s posebnimi potrebami prišlo do opustitve medicinske paradigme, ki jo je zamenjala inkluzivna, kjer je poudarek na tem kaj posameznik zmore, zna, in želi, ne pa česa ne zmore (Opara, 2003). Pri zaposlovanju oseb s posebnimi potrebami pa do opustitve te medicinske paradigme ni prišlo, o karierah oseb s posebnimi potrebami se sploh ne govori, redko pa se pojavlja v literaturi (Drobnič, 2014).

O nujnosti osredotočanja na močna področja pri zaposlovanju govori Wehmeyer (1999), ko v svojo socialno kognitivno teorijo v karierni orientaciji vnese poseben koncept samo-determinacije, v katerem poudarek ni na motnji pač pa na tistih lastnostih, ki so lahko gradniki kariere, pri čemer izpostavlja, »da morajo osebe s posebnimi potrebami izkoristiti svoje najboljše potenciale, z a doseganje tistega, kar je največ možno« (str. 58).

Z opustitvijo medicinske paradigme v poklicni/karierni orientaciji lahko dosežemo dva cilja: prvi je ta, da orientiranost na posameznikove kvalitete namesto ukvarjanja z motnjami in težavami spodbudi iskanja perspektivne posameznikove poklicne poti, kjer je uspeh zanj bolj verjeten (Drobnič, 2014). In drugo, da s tem, ko se posameznik osredotoča na svoje odličnosti, ki jih poleg pomanjkljivosti vsekakor ima, vpliva na izboljšanje svoje samopodobe, oblikuje poklicno-karierno identiteto namesto invalidske, ta pa je ključni dejavnik za karierni uspeh. Pri tem odigrava njegovo ožje socialno okolje pomembno vlogo, saj je oblikovanje posameznikove samopodobe proces recipročne interakcije med njim in njegovim socialnim okoljem, pri čemer imajo avtoritete in »pomembni drugi« ključni pomen (Kobal-Grum 2000). Zato bi morali zlasti tisti, ki odigravajo pri osebi s posebnimi potrebami »pomembno vlogo« vplivati, da se težišče svetovanja fokusira na močna področja, ne pa konstantno ukvarjanje s posameznikovimi motnjami. Vendar pa zgolj visoka pozitivna samopodoba ni zadosti za uspeh v karieri; Kernis (2005) poudarja tudi pomen, da je ta tudi stabilna in pa resnična.

Iz zgoraj navedenih ugotovitev sledi, da poklicna rehabilitacija invalidov/oseb s posebnimi potrebami ni ustrezno izhodišče za poklicno orientacijo in vodenje kariere oseb s posebnimi potrebami, ker je predmet ukvarjanja v pretežni meri z boleznimi, invalidnostmi in zdravljenjem. Zato naj bi bila rehabilitacija vpeta kot pomožni (podporni) ukrep siceršnje poklicne /karierne orientacije, sicer pa naj temelji na izbiri močnih kompetenčnih prednosti posameznika, kar najdemo tudi pri pristopih vodenja kariere oseb s posebnimi potrebami (Wehmeyer 1999; Drobnič 2015)

Sicer pa lahko ugotovimo, da v sodobnem konceptu kariernega svetovanja diagnosticiranje zgublja pomen, kar je drugače kot v klasičnih pristopih kariernega svetovanja (Patton in McMahon 2006).

AVTONOMNOST, SAMOAKTUALIZACIJA IN OPOLNOMOČENJE POSAMEZNIKA IN PRI VODENJU KARIERE

Avtonomnost v poklicnem odločanju in vodenju kariere namesto podrejenosti svetovalcem ali drugim avtoritetam izpostavljajo v teorijah kariernega razvoja Savickas (2011), Patton in Mc Mahon (2006), Amundson (2005) in drugi. Na ta način postane oseba vse bolj subjekt odločanja in ne objekt obravnave, svetovalci, starši in drugi v okolju pa tisti, ki spodbujajo, odpirajo vprašanja, dileme, da oseba sama pride do odločitev, jih sprejme in tudi zagovarja. Koncept obravnave oseb s posebnimi potrebami in invalidov pa je v postopkih usmerjanja in rehabilitacijskih komisij pri zaposlovanju postavljen tako, da komisije ali strokovnjaki odločajo o poklicu, usposabljanju in vseh drugih vprašanjih, ki so povezana z nadaljnjo karierno potjo. Različni formalni akti ugotovitev in mnenj[12], ki jih poznamo iz invalidskih komisij, so izrazito diagnostični akti, ki jih sprejemajo medicinske avtoritete, posamezniku pa je dopustno ugovarjati le na odločbo v upravnem postopku.

Wehmeyer (1999) izpostavlja pomen avtonomnosti posameznika pri obravnavi oseb s posebnimi potrebami s konceptom samoopredelitve. Zanj je ključno v poklicnem odločanju in vodenju kariere to, da oseba s posebnimi potrebami razvije samoopredelitveno obnašanje. Kot osnova za takšno vedenje je avtonomija posameznika. Povezanost med njegovim konceptom samoopredelitve in avtonomije postavi na osnove psihologije osebnosti. Razvojni psihologi Sigafoos, Feinstein, Damond in Reis (1988 v: Wehmeyer 1999) vidijo proces individualizacije oz. formuliranje posameznikove identitete kot kritično komponento socialnega in osebnostnega razvoja. Trdijo, da je proces individualizacije prehod od odvisnosti k neodvisnosti predvsem v smislu skrbi, življenjskih preferenc in samostojne skrbi zase. Avtonomno funkcioniranje oz. vedenje pa je rezultat procesa individualizacije, kjer je pomembno, da posameznik deluje v skladu s svojimi prioritetami interesi in zmožnostmi neodvisno in prosto od vpliva drugih.

Schalock (1996) poudarja, da se na kvaliteto življenja gleda kot organiziran koncept vodenja politike in prakse dviga življenjskih razmer, v katerem posameznik participira v odločanju o vsem tistem, kar ima vpliv na njegovo življenje. Kariera je s tem postala kompleks različnih poklicnih in vsakdanjih življenjskih aktivnosti. Tako jo pravzaprav definira tudi (Super 1990), kar pomeni, da je v konceptu vodenja kariere pomembno, da razvije oseba s posebnimi potrebami spodobnost za avtonomno odločanje in da tudi okolica kot so poklicni svetovalci, karierni kouči to upoštevajo - delujejo adekvatno podporno in ne pokroviteljsko. Amundson (2009) priporoča, da ciljno usmerjeno svetovanje vključuje močan podporno podprt svetovalni odnos in utrjevanje osebne odgovornosti v posamezniku v smislu, da so ti posamezniki zmožni oblikovati in uresničiti smiselne osebne načrte ter pomagati posamezniku da locira in oblikuje svoj osebni načrt z realističnimi kontekstualnimi vsebinami.

[12] Konkretno gre za akt Izvid, ugotovitev in mnenje o posamezni osebi – invalidu na podlagi Zakona zaposlitveni rehabilitaciji in zaposlovanju invalidov Ur. l. RS št. 16/07-UPB2, 87/11) in podzakonskih aktov.

Tudi Savickas (2012) izpostavi podporno vlogo kariernega svetovalca v procesih dekonstrukcije klientovih preteklih (problematičnih) kariernih zgodb, da bi lahko potem posameznik ob pomoči svetovalca rekonstruiral boljše bodoče karierne epizode. V tem se izpostavlja terapevtski pristop brez pokroviteljstva in statusne avtoritete svetovalca, ki ga lahko prepoznamo v kariernem svetovanju v pozitivističnih teorijah in praksah kariernega razvoja (Brown 2004). Za osebe s posebnimi potrebami je ključnega pomena to, kako zmorejo samostojno obvladovati svoje aktivnosti, skrbi za sebe, odločitve o družinskem življenju in drugih vprašanjih konkretnega vsakdanjega življenja. Zato so pomembni socializacijski in učni procesi, v katerih postopoma od otroških let naprej napredujejo in v svojem naraščajočem opolnomočenju postanejo samoopredeljene (Wehmeyer 1999) – torej razvija jo svojo avtonomno vedenje in samouresničevanje. To enako velja za področje kariere, ki pomeni samostojno odločanje o izobraževanju, prehodih, zaposlitvah.

Raziskave, ki so bile opravljene na osebah s posebnimi potrebami na modelu samo-opredeljevanja (Wehemeyer in Ebery 2013; Notta, Ferari, Soresi in Wehemeyer 2007) izpostavljajo ključni pomen samostojnega odločanja in avtonomije, da ti vodijo svoj karierni razvoj, odločajo o aktivni participaciji, pri čemer pa so nujni podporni sistemi, vendar ne na način, da se postavljajo nad osebe pač pa kot potencialne priložnosti in izbira, za katero se odloči vsak posameznik.

IZBIRA PODROČJA URESNIČEVANJA KARIERE, KJER JE NAJVEČ MOŽNOSTI USPEHA

Sodoben trg dela postaja vse bolj raznovrsten, diferenciacija družbe je vse hitrejša. Zato vsak dan nastajajo nova poklicna področja, kjer lahko uveljavljamo svoje potenciale. V takem okolju je vse več »prostih področij« za osebno uveljavljanje posameznika, kjer se pristopi njemu lahko prilagodijo in ne trči vedno na »trdo konkurenco«. Drobnič (2014) z analizami ugotavlja, da je prostih niš veliko in nastajajo vedno nove, s tem pa postajajo zaposlitvene kariere oseb s posebnimi potrebami vse bolj obetajoče. In na drugi strani ima vsak posameznik svoj profil sposobnosti in spretnosti, ki je sestavljen iz neštetih posameznih lastnosti, prevladujočih, izjemnih in neizrazitih ter zakrnelih ali nerazvitih. Zato je ključen izbor njegovih najboljših lastnosti v profilu, ki se realizirajo v najugodnejši okoljski (zaposlitveni) shemi - za njega prednostnih nišah. Ko gledamo te možnosti skozi zgodovinsko dimenzijo razvoja in diferenciacije družbe ter socializacijsko učne možnosti, je proces nedokončen in vse bolj obetajoč za osebe s posebnimi potrebami.

Pri opredeljevanju področja uresničevanja kariere za osebe s posebnim mi potrebami bi morali iskati zlasti potencial posameznika (Drobnič, 2014). To so v bistvu notranji (intrinzični) dejavniki poklicnega odločanja. Zato ne iščemo njegovih šibkih točk, da bi jih najprej ugotovili in nato »popravili«, »zdravili« in izboljšali, pač pa gradili karierno pespektivo na prednostnih, nadpovprečnih. Te osebne lastnosti posameznika, ki so ključne za karierno presojo, so lahko specifične sposobnosti, znanje, spretnosti in veščine, nekatere

osebnostne lastnosti ali kompetence, ki oblikujejo »profil osebe« in so ključni dejavniki za dober poklicni in zaposlitveni razvoj.

Na podlagi profila močnih točk osebnosti je torej potrebno poiskati ustrezno področje za uveljavljenje na poklicni življenjski poti, razvijati potrebne veščine in oblikovati poklicne cilje (Wehmeyer 1999). Ugotavljanje posameznikovih težav, bolezni in invalidnosti je sicer lahko podlaga za intervencijo (zdravljenje, rehabilitacija, pomoč), ne pa izhodišče poklicne ali karierne odločitve. Definiranje šibkih točk posameznika (invalidnost, nezmožnost, posebne potrebe) ima v našem modelu funkcijo a) opredelitve področij, ki se jim bomo pri izboru prednostnega področja poklicne poti izognili, b) določitve potrebnih pripomočkov, podporne tehnologije, prilagojene organizacije dela, osebne pomoč idr., kar je nujno za funkcioniranje na (izbranem) kompetentnem področju (če bo potrebno) in c) opredelitev dodatnega pridobivanja znanja spretnosti in veščin (izobraževanje, treningi, zaposlitvena rehabilitacija, usposabljanje na delovnem mestu) (Drobnič, 2014). Na ta način postanejo aktivnosti postavljanja diagnoz drugotnega in ne izhodiščnega pomena za kariero, vključno z ocenjevanjem odstopanj od normalnosti, kar je tudi kritika pri vprašanju poučevalnih strategij pri poučevanju oseb s posebnimi potrebami (Norwich, 2013).

KONSTRUIRANJE LASTNE KARIERE, MIT ALI STVARNA MOŽNOST ZA OSEBE S POSEBNIMI POTREBAMI

V sodobnih pristopih kariernega svetovanja se reflektirajo predvsem konstruktivistični teorije (Savickas, 2009; Bloch 2005); Petty in Mc Mahon 2006). Beck (2002) navaja, da bi morali v karierno svetovanje vključiti zlasti tiste znanosti, ki se ukvarjajo s konstrukcijo pojmovanja sebe in oblikovanjem kariere, ker so za sedanje razmere najbolj uporabljive. V teh premikih prepoznamo premik odgovornosti za kariero iz institucij na posameznike v smislu, da morajo ljudje to »živeti« in povezati prehode v življenju na način nekakšne biografije (Alheit, 1995) in delovne identitete. Sodobno pojmovana kariera je postala izrazito individualna, subjektivna in prilagodljiva, zato se uspešnost posameznikovih karier ne objektivizira (Savickas), njeno legitimnost in oceno ustreznosti in uspešnosti daje posameznik sam (Paton in Mc Mahon 2006).

Postavlja se vprašanje ali tudi v primeru oseb s posebnimi potrebami vključiti takšne pristope. Wehmeyer in sodelavci (1996, 2007) s svojimi raziskavami to potrjujejo, pri čemer poudarjajo pomen podpornega okolja in avtonomnosti odločanja osebe. Kreiranje lastne kariere mora po njegovem razmišljanju potekati v skladu z razvojnimi fazami osebe in upoštevati njegovo raven samostojnosti in avtonomnosti ob zavedanju, da je soudeležba zunanjih strokovnjakov in podpornih ukrepov pomembna, mora pa ustrezati potrebam, vendar vedno s ciljem upoštevanja njihove individualnosti in doseganjem najvišje stopnje avtonomije in neodvisnosti.

Negotovosti na trgu dela zahtevajo od posameznika finančno menedžiranje glede socialnih zavarovanj in osebnih financ in kariernih poti to pa vpliva da postajajo njegove vloge vse bolj kompleksne. V teh okoliščinah je posameznik prisiljen, da vse bolj postaja

menedžer lastne kariere, zato mora večkrat v življenju sprejemati odločitve o svoji karierni poti (Watts 2006), kar pomeni, da je nujno, da se posameznik usposablja za takšno vodenje kariere da vseskozi nadgrajuje znanje in kompetence na svoji karierni poti. To pa je odmik od klasičnega pristopa poklicnega odločanja, pri katerem so svetovalci ali medicinsko osebje sprejemali odločitve o posameznikovi karieri.

PODPORNI UKREPI ZA OSEBE S POSEBNIMI POTREBAMI NA NJIHOVI KARIERNI POTI

Ko govorimo o podpornih ukrepih osebam na karierni poti, mislimo vse tiste intervencije iz okolja, ki pomagajo posameznikom skonstruirati in uresničiti uspešno lastno kariero. Te so lahko različna svetovanja, informacije o trgu dela in poklicih, izvedba anketiranja, tehnična in osebna podpora, spremljanje ipd. Pri tem Wehmeyer (1999) izpostavlja, da je ta podpora celotna.

Kot dejavniki podpore se navajajo v procesih kariernega razvoja oseb s potrebami v prvi vrsti šola, družina in sorodniki, torej ožje socialno okolje (Brejc, Wehmeyer), vendar pa šola in družina odigravata ključno vlogo predvsem v prvem obdobju posameznikovega poklicnega življenja, v nadaljevanju pa naj bi sledili principom neodvisnosti in samorealizacije osebe, zato je ključni dejavnik usposabljanje teh oseb za pridobitev poklicnih in socialnih veščin ter opolnomočenje. V poznejših obdobjih njihove kariere lahko prevzemajo podporne funkcije stanovanjske skupnostim in drugi servisi, ki so v okolju, kjer posameznik živi in dela, vendar naj bi bila odločitev za koriščenje v domeni posameznika (Drobnič, 2014).

Ključni del podpore na karierni poti so podporni zaposlitveni ukrepi, ki jih Hagner in Dileo (1993) definirata kot sistem vrednot in praks, s katerimi se posamezniki pripravijo in usposobijo za delo, pri čemer je fokus usmerjen na posameznikovo prilagoditev konkretnemu delu, ki ga določa tržna ponudba. Takšni pristopi so deležni tudi kritik (Bennie 1996), češ da povsem dominira zaposlitveno okolje, ki se mu mora podrediti oseba s posebnimi potrebami. Podobne kritike zasledimo na področju edukacije, pri t.i. integracijskem pristopu, kjer je vstop v splošno šolo zagotovljen pod pogojem, da se oseba s posebnimi potrebami prilagodi večini (Opara, 2009). Sociološko gledano je to asimilacijski model, ki zahteva polno prilagoditev posameznika okolju, ki se mu je inkluzija odrekla (Norwich 2013) Zato naj bi po mišljenju Bennie (prav tam), naredili podporno zaposlovanje bolj odzivno in osredotočeno na potrebe posamezne osebe s posebnimi potrebami in nujnosti, da se prilagodi tudi okolje, ki ga poimenuje emancipacijski model podpornega zaposlovanja. Zato naj bi bili podporni ukrepi celostni dostopni v vseh potrebnih dimenzijah: časovni, lokacijski, finančni a hkrati takšni, da prispevajo k izgrajevanja posameznika kot avtonomne osebnosti, kar pomeni, da o uporabi teh ukrepov odloča posameznik in mu niso vsiljeni. To pomeni spoštovanje njegove individualnosti in svobode ter na drugi strani dosegljiva pomoč (Bennie, 1996).

DRUGAČNA VLOGA SVETOVALCEV V SODOBNEM KARIERNEM SVETOVANJU

Spremembe na trgu dela so sprožile vrsto nujnih sprememb tudi pri svetovanju za kariero oseb s posebnimi potrebami, kjer je bilo izhodišče svetovanja predvsem na dobro opravljeni diagnostiki težav, invalidnosti in motenj. Brown (2004) poudarja nujnost sprememb v kariernem svetovanju kot opustitev pozitivističnega pristopa, ki je značilen za teorije lastnosti in zahtev in usvojitev drugih npr. konstruktivističnih pristopov. V klasičnem pozitivističnem pristopu se karierni svetovalec naslanja na ocenjevanje svetovančevih lastnosti, kjer postavlja diagnozo ter daje nasveta in v dominantnem položaju.

Temu ustrezno bi se morali prilagoditi karierni svetovalci, ki naj ne bi bili več dominantni, vsevedni in takšni, ki sprejemajo odločitve za svetovanca. Zato se opušča direktivna vloga svetovalca. Vloga svetovalcev, kjer postajamo posamezniki menedžerji svoje kariere, je predvsem da spodbujajo in reflektirajo (Watts 2006). To je proces v katerem svetovalec in svetovanec skupaj konstruirata in rekonstruirata razumevanje tistega, kar je pomembno za svetovanca skozi proces informiranja, interpretacije, podpore, spodbujanja in soočanja z izzivi (Savickas 2012). Tu ni mesta za avtoritativno vsevedno vlogo svetovalca in na drugi strani klienta brez znanja. Svetovalci morajo opustiti avtoritarno paradigmo, pri osebah s posebnimi potrebami pa spodbujati njihovo osebno rast, individualnost in avtonomno odločanje (Wehmeyer 1999).

V sodobnem vodenju kariere se poudarja pomen neprestanega pridobivanja znanj in prehodov. Znanje pa posameznik konstruira iz odnosa izkušnje zato so močno poudarjeni principi socialnega učenja (Krumboltz 2008). Ker se posameznik uči iz izkušenj, ki jih pridobiva vsak dan, je njegovo znanje vse manj možno doseči s poučevanjem pač pa z (lastnim) učenjem (Patton in McMahon 2006). Po mnenju Savicka (2012), sta znanje in s tem resničnost docela odvisna od posameznikovih izkušenj z okoljem, zato naj ne bi poudarjali objektivno presojo posameznikove kariere. Ta je postala docela podvržena predvsem presoji posameznika, je torej subjektivna in kot taka relevantna za posameznika. Zato tudi ne moremo govoriti o 'aplikaciji teorije na posameznika pač pa da vsak posameznik konstruira lastno individualno kariero.

Osebe s posebnimi potrebami se soočajo z boleznimi, motnjami in invalidnosti, kar poraja vprašanja in potrebe terapevtskih pristopov in osebnostnega svetovanja. V kontekstu sodobnega razumevanje kariere, ki je kompleksen pojem osebnega in profesionalnega razvoja, Hackett (1993) in Krumboltz (1996) poudarjata povezovanje osebnega in kariernega svetovanja, kar pomeni, da morajo biti svetovalci širše usposobljeni. Tudi Savickas (2012) navaja, da ne moremo enostavno ločiti kariernega svetovanja od osebnega in da je konstruktivistični pristop v osnovi terapevtski, saj je svetovalec soudeležen pri analiziranju posameznikove kariere ali zgodb ter sokonstruiranju novih zaposlitvenih epizod, kar je povezano z osebnimi stiskami in problemi, ki jih je treba sočasno reševati.

Zato moramo preiti od vprašanja, kaj je res, k vprašanju participacije in komunikacije, od objektivitete k perspektivnosti in individualnosti tako da se karierno

svetovanje reformira in interpretativno disciplino. Takšno karierno svetovanje razumemo kot skladno razvojno profesijo, ki je zelo kompleksna Herr (1997), da se mora karierno svetovanje distancirati od rehabilitacije in poklicnega vseživljenjskega poklicnega odločanja, kajti karierno svetovanje mora biti hitro odzivno na vse spremembe v družbi, ki so hitre, temeljite in globalne.

Sicer pa naj bi svetovalci izkazovali potrebno fleksibilnost, kar pomeni zmožnost, da so izvirni, domiselni, kreativni in željni za odpiranje novih situacij (Amundson 2009). Takšen odnos bi lahko poimenovali kot delovno partnerstvo, v katerem sta prejemnik in dajalec pomoči v aktivnem angažiranju, kar izključuje to, da je svetovalec vseveden, stranka pa neuka in potrebna nasveta, pač pa je ta odnos zaznamovan s participacijo in pogajanjem (Peavy 2004 str. 20).

ZAKLJUČEK

Aktualni položaj in izzive oseb s posebnimi potrebami na trgu dela bi lahko parabolizirali kot vožnjo s kanujem po deroči reki, kjer so te osebe vse bolj izpostavljene izzivom in nevarnostim, ki jim pretijo iz okolja bodisi izguba zaposlitve ali socialne stiske. Iz teh soočanj se lahko tudi največ naučijo, zato se poudarja socialno učenje za kariero (Krumboltz 2008), kjer v ospredje stopa lastno učenje namesto poučevanja. Posameznik mora biti zato odprt do okolja in zaznati spremembe in se učiti iz nastalih situacij. Za to potrebuje lastnosti kot so prožnost, optimizem in vztrajnost. Z osebno rastjo k avtonomnosti prevzemajo odgovornost za lastno poklicno odločitev, zaposlitev in druge aktivnosti na poti kariere Patton in McMahon (2006). Pri tem so pomembni podporni ukrepi - pomoči, ki naj bodo celotni in dostopni, vendar pa naj se sama oseba odloča za njih na osnovi lastne avtonomije in potreb (Wehmeyer 1999). Naraščajoče potrebe po znanju na trgu terjajo pri osebah stalno pridobivanje kompetenc tako profesionalnih kot tudi socialnih, zato da lahko same prevzamejo krmilo lastne kariere, kar pomeni, da postajamo menedžerji lastne kariere (Watts 2006), da se usposobijo za konstruiranje lastnih kariernih prehodov in velike življenjske zgodbe. Zato naj bo odločitev za vožnjo po reki odločitev posameznika. Svetovalci skupaj s klientom analizirajo dosedanjo pot, napake in težave in sokonstruirajo nadaljnjo vožnjo (Savickas 2012), opustijo pa vlogo vsevednih strokovnjakov. Pri tem se bodo opirali predvsem na močne točke – lastnosti, ki jih ima vsak oseba in na teh gradili perspektivo, ne pa na boleznih in invalidnostih (Drobnič 2014).

Vsekakor pa je potrebno navedeni model »kompetenčnih prednosti za osebe s posebnimi potrebami« preveriti s kvalitetnimi raziskavami, ki bodo doprinesle tudi k bolj operativnim metodam in tehnikam kariernega vodenja in svetovanja oseb s posebnimi potrebami.

LITERATURA

Alheit, Peter. 1995. Biographical learning: Theoretical outline, challenges, and contradictions of a new approach in adult education. In P. Alheit, A. Bron-Wojciechowska, E. Brugger, & P. Dominicé (Eds.), *The biographical approach in European adult education* (pp. 57–74). Vienna, Austria: Verband Wiener Volksbildung.

Amundson, Norman. 2009. *Active engagement. The being and doing of career counselling*. Ed-3. Richmond: Ergon Comunication.

Bennie, Garth. 1996. *Supported employment and disabled people in New Zealand: From assimilation to transformation.* A thesis presented in partial fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy. Wellington: Massey University.

Beheshtifar, Malikeh, Zohre Rahimi-Nezhad. 2012. Role of Self-Concept in organizations. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*. Issue 44 (2012).

Brecelj, Valentina, Vidmar Gaj, Eva Boštjančič. 2014. Načrtovanje kariere invalidov – želje in ovire. *Andragoška spoznanja*, 2014, 20 (4), 49–61.

Brejc, Tone. 2004. *Prispevki k rehabilitacijski psihologiji*. Ljubljana: Inštitut Republike Slovenije za rehabilitacijo.

Brown, Duane. 2004. *Career choice and development*. San Francisco: Jossey-Bass.

Drobnič, Janez. 2014. *Razvoj modela poklicne orientacije za osebe s posebnimi potrebami*. Doktorska disertacija. Koper: Univerza na Primorskem.

Gardner, Donald, Van Dyne Linn, Pierce Jon. 2004. The effects of pay level on organization-based self-esteem and performance: A field study. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 77, 307–322.

Gottfredson, Linda. 2005. Applying Gottfredson's Theory of Circumscription and Compromise in Career Guidance and Counseling. In S. D. Brown & R. W. Lent (Eds.), *Career development and counseling: Putting theory and research to work* (pp. 71-100).

Hagner, David, Dileo Dale. 1993. *Working together: Workplace culture, supported employment, and persons with disabilities*. Cambridge, MA, US: Brookline Books.

Herr, Edwin. 1997. Career counselling: A process in process. *British Journal of Guidance and Counselling* 25(1):81-93.

Kobal Grum, Darja. 2000. *Temeljni vidiki samopodobe*. Ljubljana: Pedagoški inštitut.

Kernis, Michael. 2005. Measuring Self-esteem in Context: The Importance of Stability of Self-esteem in Psychological Functioning. *Journal of Personality* 73(6):1569-1605.

Krumboltz, John. 2008. *A social learning theory of career counseling*. Stanford, CA Stanford University Press.

Lent, Robert, Brown Steven, Hackett Gail. 2002. *Social cognitive career theory*. https://www.researchgate.net/publication/306145850_Social_cognitive_career_theory

McConnell, Allen. 2011. The multiple self-aspects framework: Self-concept representation and its implications. *Personality and Social Psychology Review*, 15(1), 3–27.

Musek, Janek. 2004. *Psihološke in kognitivne študije osebnosti.*Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete Univerze v Ljubljani.

Norwich, Brahm. 2013. *Addressing tensions and dilemmas in inclusive education: Living with uncertainty*. London: Routledge.

Peavy, Vance. 2004. *Sociodynamic counselling: A practical approach to meaning making*. Chagrin Falls, OH: The Tao Institute.

Savickas, Michael. 2012. Life design: A paradigm for career interventions in the 21st century. *Journalof Counselling and Delopment*, 90, 13-19.

Schalock, Robert. 1996. Reconsidering the conceptualization and measurement of quality of life. In R. Schalock (Ed.), *Quality of life: Conceptualization and measurement*. (Vol. I, pp. 123-139). Washington, DC: American Association on Mental Retardation.

Sullivan, Sherry, Mainiero Lisa. 2008. Using the kaleidoscope career model to understand the changing patterns of women's careers: Designing HRD programs that attract and retain women. *Advances in Developing Human Resources*, 10, 32–49.

Super, Donald. 1990. A life-span, life-space, approach to career development. In D. Brown & L. Brooks (Eds.), *Career choice and development*. San Francisco: JosseyBass.

Watts, Guichard. 2006. *Career development learning and employability*. Heslington: The Higher Education Academy.

Wehmeyer, Michael. 1999. A functional model of self determination: Describing development and implementing instruction. *Focus on Autism and Other Developmental Disabilities,* 14, 53-62.

Zakon zaposlitveni rehabilitaciji in zaposlovanju invalidov (Uradni list RS, št. 16/07-UPB2, 87/11.

Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje. 2015. *Teorija izgradnje kariere. Pregled teoretičnih pojmov in vodila za karierno orientacijo s poudarkom na paradigmi »Life design«.* http://spletisvojokariero.si/prenosi/prirocnik/67a_ZRSZ-Teorija%20izgradnje%20kariere-PRINT.pdf

USE OF DESIGN THINKING METHODOLOGY IN PROJECT-BASED LEARNING

Aleksandar Lazarević
Univ.Dipl.Ing,
Ljubljana School of Economics, Slovenia

Introduction

Internet of things is the idea of physical devices connected into a common network communicating with each other, exchanging information, and making decisions in real time [1]. Growing demands for IoT requires us to give a second thought on how to educate the coming generation of students. One of the challenges faced by the institution of higher education is to prepare students with both technical and non-technical skill sets as required by the industries. Teaching IoT requires a good pedagogical method to ensure that the teaching and learning focus are on both theory as well as experimental learning. As the traditional curriculum with "chalk and talk" pedagogy has many drawbacks, it is crucial to adopt a project-based method to help students to understand the underlying knowledge as well as to develop their non-technical skills before embarking their steps into the industry especially in this era of IoTs. In this paper we described applying design thinking method in project-based learning to Computer Technologies module. It is expected to help software engineering students to experience the management of a project in a more effective way as well as improving their technical and non-technical skills.

Project Based Learning

Project Based Learning (PBL) is a teaching method in which students gain knowledge and skills by working for an extended period of time to investigate and respond to an authentic, engaging, and complex question, problem, or challenge [2]. Students work on a project over an extended period of time – from a week up to a semester – that engages them in solving a real-world problem or answering a complex question. They demonstrate their knowledge and skills by developing a public product or presentation for a real audience. As a result, students develop deep content knowledge as well as critical thinking, creativity, and communication skills in the context of doing an authentic, meaningful project. Project Based Learning unleashes a contagious, creative energy among students and teachers. PBL project have to satisfy some desired criteria: PBL projects are central, not peripheral to the curriculum; PBL projects are focused on questions or problems that drive students to encounter (and struggle with) the central concepts and principles of a discipline; Projects involve students in a constructive investigation; Projects are student-driven to some significant degree. PBL approach for teaching and/or learning have some advantages. Green [3] notes that learning by means of a project is likely to increase motivation and give the students a sense of satisfaction. It is also helps to develop long-term learning skills. Krajcik, Czerniak and Berger [4] suggest four benefits for the student. Firstly, learners develop deep, integrated understanding of content and process.

Secondly, students learn to work together to solve problems. Collaboration involves sharing ideas to find answers to questions. In order to succeed in the real world, students need to know how to work with people from different backgrounds. Thirdly, this approach promotes responsibility and independent learning. As a final benefit, this approach actively engages students in various types of tasks, thereby meeting the learning needs of many different students.

PBL projects are not, in the main, teacher-led, scripted, or packaged. Laboratory exercises and instructional booklets are not examples of PBL, even if they are problem-focused and central to the curriculum. PBL projects do not end up at a predetermined outcome or take predetermined paths. PBL projects incorporate a good deal more student autonomy, choice, unsupervised work time, and responsibility than traditional instruction and traditional projects. PBL was used in Ljubljana School of Economics in module Computer Technologies where students had to solve complex problems from IoT domain.

Design Thinking

Design thinking is a method used to solve complex problems and search for innovative solutions through an iterative process for (known) end users [5]. The method was originally used by product designers, but it proved to be effective and generally useful in a number of areas, such as business, information technology, health, education. The first was the word design in connection with the process of thinking used by researcher, economist, sociologist, psychologist and Nobel economics winner Herbert Simon, already in 1969 in the book 'The Sciences of the Artificial' [6]. In his concept, design thinking was similar to synthetic thinking, which, contrary to analytical thinking, meant combining ideas into a complex whole.

The method focuses on people - end users. We solve problems or solve solutions that solve specific problems of groups or individuals. The precise focus on the latter usually leads to the most innovative and successful solutions. Design thinking promotes communication because it requires constant contact and communication with subscribers. Design thinking team members need to be curious, flexible, think uninteresting, cooperate with each other and allow their assumptions to be tested. The method is very useful for poorly defined problems. Worldwide, in the field of design thinking, the leading Stanford University (Institute of Design at Stanford) and the University of Postdam (Hasso-Plattner Institute), and in Slovenia, the method was first used by the Faculty of Economics at the University of Ljubljana as a pedagogical method upgraded the existing entrepreneurship curriculum and gave students knowledge and developed competencies that were identified as useful by both theory and practice [7].

The method consists of a few steps, namely: getting to know, defining, generating ideas, making prototypes and testing [8]. The individual steps of the method are shown in Figure 1 and will be described below. Stanford University Design Department developed a five-step Design Thinking model that allow applying design-related methodologies towards any problem in any field [8].

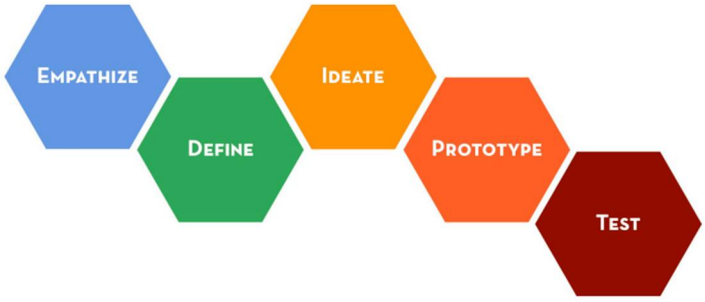


Figure 4: Design Thinking model from Stanford University.

Emphatize

Empathy is a key quality in a human-centered design approach. It is important to empathize towards people's needs and problems in order to come up with the best possible solution. By observing what people do and why their physical and emotional needs and what is meaningful to them it is a great way to identify the problem correctly and therefore solve it. Depending on time constraints, a substantial amount of information is gathered at this stage to use during the next stage and to develop the best possible understanding of the users, their needs, and the problems that underlie the development of that particular product.

Define

The Define stage helps the designers gather great ideas to establish features, functions, and any other elements that will allow them to solve the problems or, at the very least, allow users to resolve issues themselves with the minimum of difficulty. In the Define stage designers will start to progress to the third stage, Ideate, by asking questions which can help you look for ideas for solutions by asking: "How might we… encourage teenage girls to perform an action that benefits them and also involves your company's food-product or service?". To illustrate, instead of defining the problem as your own wish or a need of the company such as, "We need to increase our food-product market share among young teenage girls by 5%," a much better way to define the problem would be, "Teenage girls need to eat nutritious food in order to thrive, be healthy and grow."

Ideate

Ideate is the stage of design process that aims to generate radical design alternatives. This is where designers can explore wild ideas, while trying to stay on topic. With solid background gained during first two stages, designers can start to "think outside the box" to identify new solutions to the problem statement they have created, and they can start to look for alternative ways of viewing the problem. Mentally it represents a process of "going wide" in terms of concepts and outcomes – it is a mode of "flaring" rather than "focus". Designers are encouraged to step beyond obvious solutions and try and harness collective perspectives, to uncover unexpected areas of exploration. They should create both fluency (volume) and flexibility (variety) in innovation options. There are hundreds of Ideation techniques such as Brainstorm, Brainwrite, Worst Possible Idea, and SCAMPER. Brainstorm and Worst Possible Idea sessions are typically used to stimulate free thinking and to expand the problem

space. Designer should pick some other Ideation techniques by the end of the Ideation phase to help them investigate and test their ideas so they can find the best way to either solve a problem or provide the elements required to circumvent it. It is also recommended to generate some clearly 'impossible' ideas.

Prototype

During the Prototype stage, the design team will now produce a number of inexpensive, scaled down versions of the product or specific features found within the product, so they can investigate the problem solutions generated in the previous stage. Prototypes may be shared and tested within the team itself, in other departments, or on a small group of people outside the design team. This is an experimental phase, and the aim is to identify the best possible solution for each of the problems identified during the first three stages. The solutions are implemented within the prototypes, and, one by one, they are investigated and either accepted, improved and re-examined, or rejected on the basis of the users' experiences. By the end of this stage, the design team will have a better idea of the constraints inherent to the product and the problems that are present, and have a clearer view of how real users would behave, think, and feel when interacting with the end product.

Prototyping is getting ideas and explorations out of designer's heads and into the physical world. A prototype can be anything that takes a physical form – be it a wall of post-it notes, a role-playing activity, a space, an object, a model, an interface, or even a storyboard.

Test

Designers or evaluators rigorously test the complete product using the best solutions identified during the prototyping phase. This is the final stage of the 5 stage-model, but in an iterative process, the results generated during the testing phase are often used to redefine one or more problems and inform the understanding of the users, the conditions of use, how people think, behave, and feel, and to empathize. Even during this phase, alterations and refinements are made in order to rule out problem solutions and derive as deep an understanding of the product and its users as possible. It is often said to 'Prototype as if you know you're right, but test as if you know you're wrong'.

Dinamics

It is important to note that the five stages are not always sequential — they do not have to follow any specific order and they can often occur in parallel and be repeated iteratively (*Figure 2*). As such, the stages should be understood as different modes that contribute to a project, rather than sequential steps. For example, different groups within the design team may conduct more than one stage concurrently, or the designers may collect information and prototype during the entire project so as to enable them to bring their ideas to life and visualize the problem solutions. Also, results from the testing phase may reveal some insights about users, which in turn may lead to another brainstorming session (Ideate) or the development of new prototypes (Prototype).

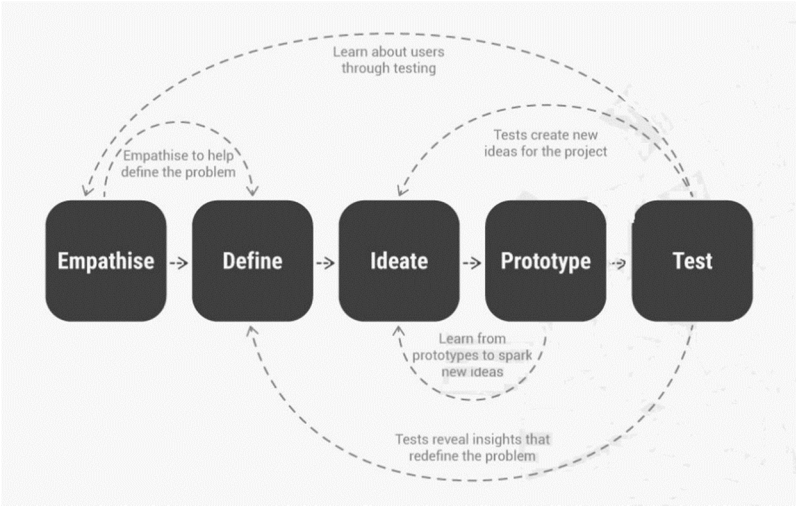


Figure 5: Design Thinking: a nonlinear process.

Every project will involve activities specific to the product under development, but the central idea behind each stage remains the same.

Discusion

Through project-based learning whereby the emphasis is on group work and collaboration in resolving real world projects, students thus learn to collaborate and communicate throughout the phases of the project and have an individual as well as group experience in participating in the overall software engineering activities. The learning environment of the course enables the students to construct their knowledge through active learning, and through interaction with colleagues and teacher. The teacher's role is more of a facilitator and mentor. Within the module Computer Technologies we have adopted project-based learning but the project was always assigned by the teacher. Despite all the benefits of project-based approach, some students still didn't relate to the goals of the project. There is also a growing need for non-technical skills by industry [8] so we decided to incorporate design thinking (DT) in project-based learning by allowing students to choose they own problem domain and to proceed through DT stages towards the final solution.

So in the school year 2018/2019 students choose their own domain problem: timely information about lectures and environmental data in classes.

Finally they created IoT based 'Magic Mirror'. Magic Mirror consists of a large LCD screen covered with semitransparent foil so user can see both his reflection and data from the screen. Screen is controlled by small computer Raspberry Pi and shows various data (e.g. calendar, weather forecast, …). Beside that it also has connected various sensors for environmental data (temperature, humidity, concentration of CO_2) and stores this data in a database. Data can be retrieved via web page which is broadcast via Bluetooth beacon. Magic Mirror also has attached camera which allows face recognition. If user is recognized, the system shows his schedule for that day. Students worked collaboratively in teams to deliver the project outputs.

The final outcomes of the project were group and individual written reports, a multimedia presentation in classroom in front of the course colleagues and staff and a physical artifact. After assessment students were interviewed in order to investigate

Conclusions

Students have enthusiastically accepted the use of the method. Particularly positive were the promotion of communication, the promotion of creativity and innovation, and a focus on the ultimate solution, which they say is missing from regular classes. Design thinking allowed students to acquire emphaty towards others within and also beyond their community so both cognitive and social skills are upgraded. The role of teachers in using the design thinking method is changing - becoming more mentors - encouraging and directing students to the ultimate solution, but they must find it or create it on they own. For teachers sometimes it can be uncomfortable because they are no longer in controlled environment in which they would know exactly what the result should be and how to get to them.

The use of the design thinking method has proved successful so we plan to use it in the future and also in another module *(e.g. Programming Engineering).*

References

1. Kevin Ashton 2009. *That 'Internet of Things' Thing*, RFID Journal website, http://www.rfidjournal.com/articles/view?4986 (accessed 31.3.2019)

2. Julie E. Mills, David F. Treagust 2003. *Engineering Education – is Problem-Based or Project-based Learning the Answer*. Australasian Journal of Engineering Education, Australasian Association for Engineering Education.

3. Green, A. M. 1998. *Project-Based-Learning: Moving Students Toward Meaningful Learning.* ERIC Database. ED422466.

4. Krajcik, J., Czerniak, C., Berger, C. 1999. *Teaching Children Science: A Project-Based Approach.* McGraw-Hill College, New York.

5. Herbert, A. S. 1969. *The Sciences of the Artificial*. Massachusetts Institute of Technology, MIT Press.

6. Zupan, B., Svetina Nabergoj, A. 2014. *Razvoj podjetniških kompetenc s pomočjo dizajnerskega pristopa*. Economic and business review (Vol 16, 2014), University of Ljubljana.

7. *Design Thinking for Educators Toolkit*. Stanford University. https://dschool.stanford.edu/resources (accessed 31.3.2019)

8. Walther, J., Miller, S.E., and Sochacka, N. M. 2017. *A Model of Empathy in Engineering as a Core Skill*. Practice Orientation, and Professional Way of Being. Journal of Engineering Education, 106 (1), pp. 123-148.

9. Akili W. 2015. *Perspectives on engineering design learning: Realities, challenges and recommandations*. Proc. IEEE Frontiers in Education Conference (ME).

UKRAINE AND THE NOBEL LAUREATES IN SCIENCE

Igor Korsun
Ph.D. (Pedagogical Sciences),
lecturer of the Department of Physics and Methods of its Teaching,
Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University, Ukraine

Introduction.

Ukraine was and remains to be a country with a high level of science development. As a proof of this statement, one may take their recognition of achievements made by Ukrainian scientists in the world. The invention of cinematograph, television, electric tram, electric welding and radio control, the creation of the first helicopter that was made serially and the world's largest transport aircraft, the launch of first Sputnik, the first manned flight of man into space, the landing of first man on Moon were made thanks to the work of Ukrainian scientists. In 2011, the first and only currently astronaut of independent Ukraine Leonid Kadeniuk (1951-2018) in interview to BBC said that "Ukraine is among of six states in the world, which have the complete cycle of space technology production..." [1].

It is known that the Nobel Prize is the world's most prestigious award [2]. The Nobel Prizes in Physics, Chemistry, Literature, Physiology or Medicine and Peace were first awarded in 1901 3]. Several future Nobel laureates were born on the territory of modern Ukraine. In this sense, we will analyze the connection between Ukraine and the Nobel Prize winners in science.

Physics.

Georges Charpak was born in 1924 in Dabrowica (today, the Rivne region, Ukraine), died in 2010 in Paris (France). In 1954, G. Charpak obtained the doctoral degree in nuclear physics and, in 1959, started to work at the European Organization for Nuclear Research(CERN). In 1992, the scientist was awarded the Nobel Prize in physics "for the invention and development of particle detectors, in particular, the multiwire proportional chamber". Those counters were called "Charpak's chambers".

The scientist was an activist of the peaceful use of nuclear energy. In 1971, G. Charpak was awarded the Ricard Prize by the French Physical Society (this is a prize for encouraging physicians and those who promote the development of medicine) and the High Energy and Particle Physics Prize (1989). G. Charpak was a member of the Board of Sponsors of the journal "Bulletin of the Atomic Scientists".

After the Chernobyl disaster, G. Charpak's aspiration to help in diagnostics of irradiated people failed, because the Soviet Ukraine demonstratively refused. G. Charpak mentioned Ukraine in his interviews and memoirs [4]. "If my way does not lead to Ukrainian lands, I call Ukraine to myself. And each time She comes: from my own heart", noted the scientist in one of his interviews [5].

Medicine.

Ilia Ilich Mechnikov was born in 1845 (Kharkiv province, now Ukraine), died in 1916 (Paris, France). He was one of the founders of evolutionary embryology, immunology and microbiology. The scientist developed the theories of germ layers, the origin of multicellular organisms, discovered the phagocytosis phenomenon and developed a phagocytic theory of immunity. In 1908, the Nobel Prize in Physiology or Medicine 1908 was awarded jointly to Ilia Mechnikov and Paul Ehrlich "in recognition of their work on immunity".

Selman Abraham Waksman was born in 1888 (Nova Pryluka, Vinnytsa region, Ukraine), died in 1973 (Woods Hole, Massachusetts, USA). American biochemist created a group of antibiotics and he is an author of this common term. S. Waksman founded the Institute of Microbiology and became its director (1949). In 1952, Selman Waksman received the Nobel Prize in Physiology or Medicine "for his discovery of streptomycin, the first antibiotic effective against tuberculosis".

Chemistry.

Roald Hoffman (born Roald Safran) was born in 1937 in Zloczow, Poland (now Zolochiv, Ukraine). He is an American chemist, poet and playwright. Hoffman received a doctorate in chemistry from Harvard University (1962). Hoffmann's basic researches are related to study the chemical kinetics and chemical reactions. It greatly enhanced planning of chemical experiments. In 1981, Roald Hoffman received the Nobel Prize in Chemistry, which he shared with Kenichi Fukui "for their theories, developed independently, concerning the course of chemical reactions".

Discussion.

Today Ukraine aspires to become a member of the European Union. Only a few countries of the European Union have such significant achievements in science and technology that Ukraine has. Therefore, it is necessary to demonstrate the achievements of Ukrainian scientists to the world community. In this sense, it is very important that those achievements should be known not only to a confined number of scientists, but also to the youth in Ukraine. Therefore, this information has to be included into school and university courses [6-8].

Conclussion.

The familiarization with activities of Ukrainian scientists enables to implement the national component in physics teaching. This provides the patriotic education of youth. Highlighting of contribution of scientists of certain national to science in any case should not cause of national strife. Science should unite, but not divide peoples, and be the foundation of peace in the world.

References.

1. Kadeniuk, L. Ukraina mozhe vtratyty status kosmichnoi derzhavy Ukraine may lose the status of a space state.. URL: http://www.bbc.com/ukrainian/news/ (in Ukrainian).

2. A short guide to the Nobel Prize. Online. URL: https://sweden.se/society/the-nobel-prize/ (last accessed: 5.04.2019).

3. All Nobel Prizes. Online]. URL: https://www.nobelprize.org/prizes/lists/all-nobel-prizes (last accessed: 5.04.2019).

4. Charpak, G. Mémoires d'un déraciné, physicien et citoyen du monde. (Éditions Odile Jacob, Paris, 2008) (in French).

5. Odarchenko, B. Zhorzh Sharpak – Nobelivskyi laureat iz poliskoi Dubrovytsi Georges Charpak, a Nobel laureate from Polissia Dubrovytsia]. Online]. URL: http://www.radiosvoboda.org/content/article/24559081.html (last accessed: 10.04.2019) (in Ukrainian).

6. Korsun, I. (2017). Expediency of Study of the Scientists' Biographies in Physics Course. *International Journal of Instruction*, 10(2), 229-244. doi: https://doi.org/10.12973/iji.2017.10215a

7. Korsun, I. (2017). Contribution of Ukrainian Scientists to the Development of Quantum Physics. *Ukrainian Journal of Physics*, 62(1), 67-79. doi: https://doi.org/10.15407/ujpe62.01.0067

8. Korsun, I. (2018). Contribution of Ukrainian Scientists to the Development of Optics. *Ukrainian Journal of Physics*, 63(10), 943-953. doi: https://doi.org/10.15407/ujpe63.10.943

ORGANIZATION OF FOREIGN STUDENTS' INDEPENDENT WORK – THE FUTURE SPECIALISTS OF THE AVIATION INDUSTRY

Inha Demchenko
Postgraduate Student of the Professional Pedagogics and Social and Human Science Department Flight Academy of the National Aviation University

ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ – МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Інга Демченко
аспірант кафедри професійної педагогіки і соціально-гуманітарних наук Льотної академії Національного авіаційного університету

Аналіз сучасного стану навчання іноземних мов у ВНЗ в складних умовах Болонського процесу засвідчує, що в останні роки відбувається суттєве скорочення кількості аудиторних годин у навчальних планах та збільшення кількості годин, відведених на самостійну роботу студентів. Безумовно, виникають проблеми якісної організації самостійної роботи. Питання ефективного використання ІКТ у навчальному процесі ВНЗ для оптимізації аудиторної та самостійної (позааудиторної) роботи студентів, контролю навчальних досягнень та встановлення зворотного зв'язку зі студентами набули значної актуальності протягом останніх 10 – 15 років. Сьогодні українські ВНЗ, для щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку освітніх послуг, все частіше розгортають системи дистанційного навчання, розробляють власні комплексні електронні інформаційно-освітні системи та навчально-методичні комплекси.

В контексті нашого дослідження зазначимо, що самостійній роботі студентів-іноземців відводиться суттєва роль в навчальній діяльності, але її складно організовувати та контролювати традиційними засобами навчання. Використання ІКТ в організації самостійної роботи дозволяє інтенсифікувати цей процес. Н. В. Морзе вважає, що самостійна робота студентів реалізується завдяки певної інформаційно-комунікативної системи. При цьому викладач забезпечує грамотну та ефективну реалізацію з використанням ІКТ у навчальному процесі. На думку Н. В. Морзе, застосування Moodle в рамках організації самостійної роботи надає такі можливості:

– подання навчального матеріалу, ознайомлення та вивчення матеріалу студентом у зручний для нього час;

– подання викладачем різних видів завдань: репродуктивного, реконструктивно□варіативного та творчого рівня. Студент обирає самостійно рівень завдань, що у подальшому впливає на його кінцеву оцінку;

– створення тестів або питань самоконтролю, таким чином викладач отримує інформацію про типові помилки студентів, які можна скорегувати на звичайних заняттях;

– взаємодія студента та викладача в зручний час. Студент має можливість запитати та отримати відповідь завдяки внутрішнім можливостям системи Moodle [2]. Таким чином, ми вважаємо, що важлива роль в організації самостійної роботи належить викладачу, який є головним фактором впливу на студента на його індивідуальні якості та активізації самостійної діяльності студента-іноземця, а використання e-learning технологій у навчанні акцентується на навчально методичне та інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів-іноземців.

Самостійна робота студентів-іноземців, на думку О. І. Мізиної, забезпечується навичками обробки інформації: виділення провідних проблем, алгоритмізації та планування, реферування, анотування, тезування, конспектування. Важливою умовою ефективності сумісної праці викладача й студента-іноземця є активна роль самого студента та його вміння працювати в системі контролю й самоконтролю. Дослідниця виділяє такі види самостійної роботи для студентів іноземців: мовні вправи, що виконуються в режимі контролю й самоконтролю; рольові ділові ігри, ігри-змагання, учбова дискусія, проведення тематичних бесід; читання наукових текстів з виходом в усну (виступ, дискусія) або письмову мову (складання плану, конспекту, конспектування, анотування, реферування й рецензування); робота із словниками та іншою довідковою літературою [1]. На нашу думку, такі види завдань повинні характеризуватися не тільки спеціально підібраним лінгвістичним матеріалом, але і певним набором екстралінгвістичних чинників мови в межах обраної професії. Стимулювання студента-іноземця до занять у режимі самостійної роботи має бути якомога наближена до його особових інтересів та потреб.

У сучасній педагогічній літературі відсутні матеріали та методичні розробки для самостійної роботи студентів-іноземців, які навчаються в авіаційних ВНЗ, які відповідають потребам та забезпечують реалізацію мовленнєвої діяльності на професійному рівні. Дотепер немає чіткого визначення обсягів та видів навчальних завдань для самостійної роботи, питання організації самостійної роботи при вивченні текстів за професійним спрямуванням розглядалося фрагментарно та досі залишається дискусійним.

Досліджуючи та аналізуючи наукові праці низки вітчизняних науковців, можемо виокремити основні чинники організації самостійної роботи студентів-іноземців на основному етапі навчання:

– формування потреби та цікавості до самостійної роботи;

– урахування індивідуальних особливостей студентів-іноземців під час визначення завдань для самостійної роботи;

– забезпечення іноземних студентів наочними та комп'ютерними засобами навчання;

– розробка та впровадження електронних посібників у навчальний процес, активне використання ІКТ, які дозволяють іноземним студентам у зручний для них час освоювати навчальний матеріал;

– підбір рекомендованої навчальної, методичної та наукової літератури, підготовка навчальних та методичних матеріалів, творчих індивідуальних завдань;

– впровадження системи комунікативних завдань для розвитку комунікативних умінь студентів-іноземців.

– участь у ділових іграх та аналізі проблемних та аварійних ситуацій;

– чіткі критерії контролю та оцінки роботи студента-іноземця (у тому числі самоконтролю та самооцінки), підрахунок та аналіз балів за рейтинговою системою оцінювання.

У процесі нашого дослідження ми дійшли висновку, що самостійна робота повинна бути реалізована в усіх аспектах мовленнєвої діяльності: говорінні, читанні, аудіюванні та закріпленні лексичного та граматичного матеріалу. При цьому ефективність засвоєння матеріалу залежить від того, наскільки правильно відбувається поєднання виконання завдань студентами-іноземцями: взаємозв'язок усних та письмових завдань; поєднання завдань, що контролюються викладачем, та завдання, які зорієнтовані на розвиток мовленнєвих або граматичних навичок. При цьому важливу роль відіграє пріоритетність виду мовленнєвої діяльності на конкретному занятті.

Таким чином, можемо констатувати, самостійна робота студентів-іноземців – спланована, раціонально організаційна та методично спрямована на пізнавальну діяльність іноземних студентів для досягнення конкретного навчального результату, який здійснюється під керівництвом викладача.

Список використаних джерел:

1. Мізина. О. І. Організація самостійної роботи іноземних студентів в умовах кредитно-модульної системи. Навчання іноземних студентів в Україні: традиції, реалії, перспективи: матеріали ІІ Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., (м. Полтава 2 квітня 2015 р.). Полтава, 2015. С 188–193.

2. Морзе Н. В. Формування й оцінювання ІК□компетентностей науково□ педагогічних працівників в умовах впровадження дистанційних технологій. Інформаційні технології і засоби навчання: електрон. журн. 2012. Вип. 6. URL: http://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/758/568#.VUsDhtLtmko (дата звернення 12.08.2018).

MEDICAL-BIOLOGICAL CONTROL IN FEMALE FIGHTING

Serhij Lazorenko
Candidate degree in physical education and sport, Associate Professor,
Head of the Department of Sports Disciplines and Physical Training
Dmytro Balashov
Candidate of Pedagogical Sciences
Senior Lecturer at the Department of Theory and Methods of Physical Culture
Mykola Chkhailo
Assistant Professor of the Department of Theoretical and Sports Methods
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko
Sumy, Ukraine

МЕДИКО-БІОЛОГІЧНИЙ КОНТРОЛЬ У ЖІНОЧІЙ БОРОТЬБІ

Сергій Лазоренко
к.ф.в. і с., доцент,
завідувач кафедрою спортивних дисциплін і фізичного виховання
Дмитро Балашов
к.пед.н., старший викладач
кафедри теорії і методики фізичної культури
Микола Чхайло
доцент кафедри теорії і методики спорту
Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка,
м. Суми, Україна

Ефективність процесу підготовки спортсменок у сучасних умовах, особливо у жіночій спортивній боротьбі, багато в чому обумовлена використанням засобів і методів комплексного контролю, як інструменту управління, який дозволяє налагодити конструктивну комунікацію між тренером і борчинями, та оптимізує процес рефлексії під час передзмагальної підготовки у кінці кожного окремого тренувального заняття. І на основі якісної і своєчасної інформації про фізичну підготовленість підлеглих підвищувати рівень управлінських рішень та ефективно впливати на реалізацію поставлених завдань [5, с. 430−451]. Залежно від застосовуваних засобів і методів контроль може носити педагогічний, соціально-психологічний і медико-біологічний характер. Медико-біологічний контроль передбачає оцінку стану здоров'я, можливостей різних функціональних систем, окремих органів і механізмів, що несуть основне навантаження у тренувальній і змагальній діяльності. Досить показовими та інформативними, під час здійснення зазначеного виду контролю, є результати біохімічного аналізу крові спортсменок, який демонструє вміст гемоглобіну, кількість еритроцитів та рівень сечовини в крові (у стані відносного м'язового спокою) [4, с. 83].

Вміст гемоглобіну у крові, є одним з показників, що характеризує аеробні можливості киснево-транспортної системи організму спортсменки. Ця система активується під час аеробного енергозабезпечення фізичних навантажень, а також при відновленні організму в період відпочинку після виконання фізичних навантажень. Концентрація гемоглобіну в крові і її коливання під впливом фізичних навантажень вказують ступінь адаптації організму борчинь до виконання специфічних вправ. При неадекватності навантаження функціональним можливостям організму атлеток, концентрація гемоглобіну в крові значно знижується і такий рівень гемоглобіну утримується більше двох-трьох днів підряд, що є небажаним при підготовці до відповідальних змагань. Норма гемоглобіну в крові для жінок у стані спокою складає 125–150 г×л$^{-1}$. З підвищенням рівня тренованості спортсмена концентрація гемоглобіну в крові підвищується і може перевищувати верхню межу норми спокою, що свідчить про високу адаптацію його організму до фізичних навантажень [1, с. 15−23; 3, с. 4−20].

Еритроцити – формені елементи крові, які містять гемоглобін. Комплексна оцінка кількості еритроцитів і концентрації гемоглобіну в них, основана на визначенні кольорового показника, дає більш повну характеристику процесів адаптації спортсменок до високих фізичних навантажень і опосередковано свідчить про процеси еритропоезу (процес вироблення еритроцитів, який відбувається у червоному кістковому мозку черепа, ребер, хребта, а у дітей в епіфізах трубчастих кісток, у період після народження). Норма кількості еритроцитів крові для жінок-спортсменок у стані спокою складає: 3,7–4,7×10^{12}/л. Кольоровий показник (КП) у біохімічному аналізі крові, відображає вміст гемоглобіну в еритроциті, це умовно-розрахункове значення насичення еритроцитів гемоглобіном. Нормальна кількість гемоглобіну в еритроциті коливається в межах показників від 0,85 до 1,05.

Сечовина крові є інтегральним показником адаптації спортсменок у жіночій боротьбі до тренувальних і змагальних фізичних навантажень, ходу тренувальних занять і процесів відновлення їх організму. Визначення її рівня в крові (вранці, у стані спокою) дозволяє оцінити в цілому функціональні можливості жіночого організму щодо пристосованості до тренувальних навантажень попереднього дня або цілого мікроциклу, якщо обстеження проводиться після дня відпочинку. Норма сечовини в крові у спокої складає 3,5–6,5 ммоль/л. Якщо виконане фізичне навантаження адекватне функціональним можливостям організму і відбулося відносно швидке відновлення метаболізму, то вміст сечовини в крові вранці повертається до норми. Пов’язано це з урівноваженням швидкості синтезу і розпаду білків в тканинах організму, що свідчить про його відновлення. Якщо вміст сечовини на наступний ранок залишається вищим за норму, то це свідчить про неповне відновлення організму або розвиток втоми. Що не найкращим чином вплине на демонстрацію ідеальних можливостей спортсменки.

Концентрацію гемоглобіну, кількість еритроцитів та рівень сечовини визначався нами в периферичній крові спортсменок на біохімічному аналізаторі фірми «Diaglobal» (Німеччина) за допомогою стандартних наборів реактивів цієї ж фірми. Отримані дані концентрації гемоглобіну та кількісті еритроцитів в крові дали можливість оцінити реакцію та адаптацію атлеток до тренувальних навантажень. Знижений рівень кольорового показника у деяких спортсменок може опосередковано свідчити про незначний дефіцит заліза, що може бути наслідком ряду причин: виконаними напередодні тренувальними навантаженнями, фазою менструального циклу, проблемами ШКТ, незбалансованим та нераціональним раціоном харчування тощо.

Таким чином, результати проведеного біохімічного аналізу крові, свідчать про те, що у більшості обстежених нами спортсменок, рівень гемоглобіну здатен повністю забезпечити потреби організму спортсменів у кисні, як під час виконання навантажень, так і у відновному періоді. Для борчинь, у яких концентрація гемоглобіну в крові знаходиться нижче фізіологічної норми, що може бути обумовлено рядом причин: виконаними напередодні тренувальними навантаженнями, фазою менструального циклу, наявністю хронічних захворювань, дефіцитом заліза в раціоні харчування, порушенням засвоєння заліза, підвищеними втратами заліза; низьким вмістом білка, вітамінів С, B_6, B_{12}, фолієвої кислоти в харчовому раціоні тощо. Тому для даних спортсменок для більш точного висновку та розробки відповідних способів корекції потрібен систематичний біохімічний контроль та розширення кількості гематологічних та біохімічних показників [2, с. 10−14].

Достатньо високий рівень сечовини в крові дівчат свідчить про високу м’язову напруженість (стан неповного відновлення організму), що можливо викликано виконаними напередодні навантаженнями. Тому даним спортсменкам можна рекомендувати відновлювальні процедури, корекцію тренувального процесу, а також повторне біохімічне обстеження. Результати біохімічного аналізу крові спортсменок, дав змогу оцінити вірність та оптимальність обраних тренерами методів і засобів організації тренувального процесу підготовки до відповідального старту року – чемпіонату світу з жіночої боротьби.

Список використаних джерел:

1. Зубенко А. К. Медицинское обеспечение учебно-тренировочных сборов / А. К. Зубенко, В. В. Макареня, Н. П. Погуляй. – Киев : Здоровья, 1981. – 112 с.
2. Калиниченко І. О. Медико-педагогічний контроль за фізичним вихованням дітей у загальноосвітніх навчальних закладах. Суми , 2013. – 271 с.
3. Карпман В. Л. Тестирование в спортивной медицине / В. Л. Карпман, З. Б. Белоцерковский, И. А. Гудков. – М. : Физкультура и спорт, 1988. – 208 с.
4. Круцевич Т.. Контроль у фізичному вихованні дітей, підлітків і молоді : навч. посіб. / Т. Круцевич, М. Воробйов, Г. Безверхня. – К.2011. – 224 с.
5. Платонов В. Н. Общая теория подготовки спортсменов в олимпийском спорте: учеб. изд. / В. Н. Платонов. – К. : Олимп. л-ра, 1997. – 583 с.

ART-ECOPSYCHOPRACTICE IN THE EDUCATIONAL SPACE

Svetlana Yalanska
Doctor of Psychological Sciences, Professor,
Head of the Department of General, age and Practical Psychology
Nina Atamanchuk
Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of General, age and Practical Psychology
Poltava V.G. Korolenko National Pedagogical University,
Poltava, Ukraine

АРТ-ЕКОПСИХОПРАКТИКИ В ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРІ

Яланська Світлана Павлівна
д.психол.н, професор,
завідувач кафедри загальної, вікової та практичної психології
Атаманчук Ніна Михайлівна
к.психол.н, доцент,
доцент кафедри загальної, вікової та практичної психології,
Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка,
м. Полтава, Україна

У закладах освіти набуває популярності використання арт-технологій, які пов'язані з розкриттям творчого потенціалу особистості, вивільненням її прихованих енергетичних резервів, і в результаті – знаходження нею оптимальних способів вирішення певних проблем. Тому для надання компетентної допомоги фахівець повинен володіти не лише стандартними, але й новітніми знаннями та навичками, зокрема в області арт-екопсихопрактик. Важливим етапом у професійній підготовці та підвищенні кваліфікації педагогів при використанні арт-технологій є визначення ролі цих методів у фаховій діяльності. Це дасть змогу проаналізувати можливості застосування арт-вправ у професійній діяльності педагогів та визначити їхнє місце в арсеналі фахівців.

Арт-техніки є потужним засобом психокорекційної роботи з учнівською та студентською молоддю. Адже основою арт-технік є мистецтво – діяльність, що розкриває дійсність у конкретно-чуттєвих образах. Так, наприклад, спогади минулого, певні страхи, конфліктні ситуації розкриваються в художніх образах. Використання арт-технік сприяє вираженню емоцій, почуттів, розкриттю творчого потенціалу, розвитку навичок роботи у колективі. Тому арт-техніки можуть активно використовуватися фахівцями в освітньому просторі.

Переконані, застосування арт-технік в освіті дає змогу адаптувати найбільш відомі естетотехніки до проблем дітей та молоді, сприяє зниженню втоми, ліквідує

негативні емоційні стани та їх прояви, спирається на здоровий потенціал особистості, внутрішні механізми саморегуляції, розвиває почуття внутрішнього контролю, допомагає фахівцям вибудовувати стосунки з вихованцями на основі любові та взаємної прихильності [1, с.19].

Пропонуємо практичним психологам, педагогам, студентам педагогічних ЗВО, представникам творчих професій і тим, хто цікавиться психологією творчості авторську навчальну програму (Яланської С.П., Атаманчук Н.М.), що спрямована на розвиток тілесної й емоційної чутливості, формування вміння творчо вирішувати дидактичні завдання. Завдяки арт-технологіям можливо отримати матеріал для психодіагностики, підвищити самооцінку, концентрувати увагу на відчуттях і почуттях, розвивати творчі здібності.

Курс підвищення кваліфікації «Арт-екопсихопрактики в освітньому просторі»

Основна мета курсу: оволодіти основними арт-екопсихопрактиками, які можна використати в освітніх закладах.

Основні завдання:

- Набути досвіду практичного застосування арт-екопсихопрактик в групі.
- Оволодіти компетентностями інтерпретації, прогнозування, корегування поведінки іншої людини, спираючись на продукти арт-екопсихологічної діяльності.
- Розвивати саморефлексію, емпатію, толерантність, екологічне мислення.
- Покращити суб’єктивне самопочуття та психічне здоров’я.

Навчальна програма розрахована на 150 годин.

Тематичні блоки розроблено на основі програми «Арт-практики в екопсихологічному просторі особистості Шарі Вілсон і Хізер Льовенштайн (США) та авторських арт-екопсихопрактик.

І. Тематичний блок «Арт-технології в екопсихологічному просторі особистості.

1. Представлення учасників та мети курсу підвищення кваліфікації «Арт-екопсихопрактики в освітньому просторі».
2. Творча активність «Створення ляльки з підручних матеріалів».
3. Групова дискусія «Як ефективно навчати змінювати та змінюватися».
4. Арт-вправа «Створення творчого продукту про будь-який предмет в аудиторії».
5. Підсумки і рефлексія.
6. Арт-вправа «Толерантність».
7. Арт-метод «Плейбек театр».
8. Арт-вправа з піском «Я частинка колективу».
9. Групове обговорення «Я частинка інформаційного середовища».
10. Підсумки і рефлексія.

ІІ. Тематичний блок «Арт-практики розвитку екологічного мислення»

1. Групове обговорення «Проблеми екопсихологічного простору особистості в Україні».

2. Робота в малих групах «Створення планети, що потерпає від забруднення та екологічно чистої»

3. Творча активність «Черепаха».

4. Арт-екопсихопрактика в Зеленому класі «Я частинка природного середовища».

5. Підсумки і рефлексія.

6. Арт-вправа «Екопсихологічний ланцюг в Зеленому класі».

7. Творча активність «Створення власної пташки».

8. Психодидактичний театр «Мій екодім».

9. Творча активність «Бджолиний вулик».

10. Підсумки і рефлексія. Вручення сертифікатів.

Навчання спрямовано на ознайомлення з теорією і практикою використання арт-технологій в освітньому просторі під час індивідуальних, групових занять, тренінгів.

Результати навчання:

1. Демонструвати рефлексивне, творче мислення, толерантність та сприяти розвитку інтересу до самопізнання, самовдосконалення.

2. Ідентифікувати можливості та обмеження арт-екопсихопрактик та розуміти їх значення для життєвого простору особистості.

3. Інтегрувати знання про прикладні галузі застосування арт-технологій.

4. Демонструвати володіння знаннями про новітні арт-екопсихопрактики, що використовуються в індивідуальній та груповій роботі з дітьми, молоддю та дорослими.

5. Інтегрувати основні психологічні особливості використання арт-екопсихопрактик з метою розвитку екологічного мислення, формування екологічної свідомості.

Програма складається з 2-х модулів – 4 дні по 8 годин.

Список використаних джерел:

1. Атаманчук Н. М. Психологічні особливості дітей молодшого шкільного віку із синдромом гіперактивності // Психологічний часопис: збірник наукових праць / за ред. С.Д. Максименка. – № 1 (11). – Вип. 11. – Київ: Інститут психології імені Г. С. Костюка Національної академії педагогічних наук України, 2018. – С.9-25.

FUNCTIONS OF EDUCATIONAL MANAGEMENT TAKING INTO ACCOUNT THE CURRENT SPECIFIC NATURE OF MANAGING THE EDUCATIONAL ORGANIZATION

Zhanna Myna
Ph.D., associate professor of Social Communication and Information Activities Department,
Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine
Tetiana Bilushchak
Ph.D., assistant lecturer of Social Communication and Information Activities Department,
Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine

ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ОСВІТИ З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНОЇ СПЕЦИФІКИ УПРАВЛІННЯ ОСВІТНЬОЮ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Жанна Мина
к.і.н., доцент кафедри соціальних комунікацій та інформаційної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка», Львів,Україна
Тетяна Білущак
к.і.н., асистент кафедри соціальних комунікацій та інформаційної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка», Львів,Україна

Formulation of the problem. The reform of present-day education involves, along with fundamental changes in the structure and content of education, the simultaneous improvement of the very system of educational institutions management. Essential globalization changes require new approaches to managing the entire educational field, which is an integral set of educational structures, relationships, activities and consciousness that provides reproduction and development of intellectual potential of society. Management competence enters into in the foreground in this regard. First of all, it is the ability to implement managerial functions, to manage the educational institution, its structural divisions, and to manage the educational process in compliance with new standards of educational content. It is important to motivate the staff of the educational institution for innovative professional activities and to apply modern forms and methods of pedagogical management. It is also necessary to provide state and public control of education and educational institution, skillfully communicate with subjects and objects of management.

The objective is to show that the educational establishment as a social institution that is legally responsible for the quality of educational services is the main subject of the management process and reflects its achievements, demonstrates its openness and attainments on this path at the national and international levels.

The decisions adopted by the 20th session of the General Conference of UNESCO state that education is a process and result of improving abilities and behavior of a personality, as a result of which he\she achieves social maturity and individual growth [1].

The development of educational sphere is an important priority for each state since education takes a determining place in the intellectualization of labor affecting the complex processes of transformation and upgrading of the modern world. Management of education provides a number of important areas, which are shown in Figure 1 as follows:

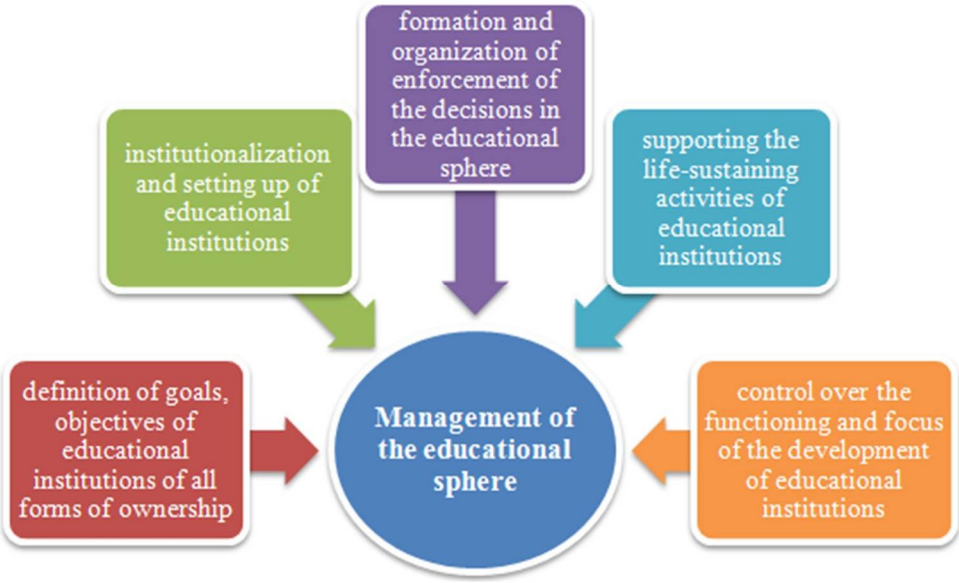


Fig.1 Areas envisaged in the educational sphere management

The functions of educational management have been formed in the process of creating a branched structural and functional system of the educational field of the present-day society. If we analyze the general functions of educational management (planning, organization, motivation, control and regulation), they include part of the managerial cycle, which has a regular type of managerial activity, that is, the one that does not depend on its place of occurrence, nature of activity, scale, etc. Consequently, management activities are divided into specific types of work based on the sequence of execution in time in order to obtain a predetermined result. Phased works in the steering educational management system include (see Table 1).

Table 1. Phased works in the steering educational management system

Phased works in the steering educational management system				
planning of activities of subjects and objects of educational process	organization of activity of subjects and objects of educational process	motivating the behavior of employees who carry out certain processes of activities in educational	controlling the process of activity of subjects and objects of educational sphere	regulation of the process of activities of subjects and objects of educational sphere

The sequence of such actions helps, in the first place, to eliminate bureaucracy in education and, in general, improve the system of educational management.

If we talk about the specific (special) functions of educational management, which arise from the horizontal division of labor in the educational system of any state, they determine its commitment to a particular object of management. They are classified on the basis of management levels (from nationwide to local), educational levels, postgraduate subsystems of education, attributes of management objects (management of educational institutions of different kinds and types), a attribute of management processes; educational-bringing-up process; work with the senior and academic staff; advanced training and retraining of personnel; scientific activity in higher educational establishments; establishing and expanding international cooperation in education; development of the social and material-technical base of education, etc. [1]. It should be emphasized that it is necessary to adhere strictly to the Standards of the Quality System in the field of education. There are not many standards of the quality system in the field of education developed on the basis of international ISO 9000 series standards. The international standard is entitled ISO/IWA 2 "Quality management systems – Guidelines for the application of ISO 9001:2000 in education". This international standard was developed in 2003 as a result of the International Workshop Agreement (IWA 2), held in Mexico in 2002. The second revision of the standard is currently in force (IWA 2:2007). The ISO/IWA 2 standard does not include any additional requirements as compared to ISO 9001:2000. It provides guidelines for the application of the requirements of ISO 9001:2000 in educational institutions and gives explanations related to the management of educational services quality [2, 3].

Conclusions. Educational management has become an integral part of the education system, and management of the educational sphere is generally a holistic hierarchical, legally secured and defined system. Application of the principles of quality management, introduction of quality management system in accordance with the requirements of the international standard ISO 9001-2008 "Quality management systems. Requirements", "Quality management systems. Guidelines for the application of ISO 9001:2000 in education (IWA 2:2007)", standards and recommendations of the European Association for Quality Assurance in Higher Education, will improve the performance of educational institutions.

References:

1. Antoniuk O. Management in the educational sphere: conceptual foundations [Electronic resource]. – Mode of access: http://personal.in.ua/article.php?ida=381)

2. Myna Zh., Yarka U., Peleschyshyn O., Bilushchak T. Using International Standards of Quality Management System in Higher Educational Institutions. Proceedings of the XIIIth International Conference “Modern Problems of Radio Engineering, Telecommunications and Computer Science” (TCSET'2016). –2016. – P. 834-837.

3. Bilushchak T., Myna Zh. Innovation management in the higher education system with integration of ISO 9000 family of international standards and international standards in the field of archival activity, records management. Relevant issues of development and modernization of the modern science: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine. – Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2018. – pp.1-20.

MAIN DIRECTIONS OF ORGANIZATION OF EDUCATIONAL PROCESS IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN ACCORDANCE WITH THE NEW LAW OF UKRAINE "ON HIGHER EDUCATION"

Leonid Shmorgun
Doctor of Economics, Professor,
Department of Art Management and Event Technologies
National Academy of Culture and Arts, Kyiv, Ukraine

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ ВІДПОВІДНО ДО НОВОГО ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ВИЩУ ОСВІТУ»

Леонід Григорович Шморгун
д.е. н., професор, професор кафедри
арт – менеджменту та івент -технологій,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв,
Київ, Україна

In our opinions, humans never had and still do not have such an education model which would ensure an arbitrarily long human existence as a Homo Sapiens species on Earth.

None existing education model provided such knowledge. So, nowadays, education system, according to the global experts, is in deep crisis. In order to overcome it and develop an effective educational model, UNESCO declared the 21stcentury as "the century of education." The search for the model of the 21stcentury is still underway. What is the place of Bologna Process, so heavily relied on by many educators in Ukraine, in this search?

The essence of the Bologna process is the formation of the future pan-European system of higher education based on the common fundamental principles of operation. One of the main reasons for this process is radical changes in the economies of developed countries, an unprecedented revolution in the economic sphere, as well as humankind transition from industrial to science and information technology. Not the danger of life destruction on the planet, but the modern challenge, i.e. globalization of social development, joint economic environment, information environment and the labor market, stimulate the Bologna process. Bologna process is a significant step towards accession of our country's education into the European educational space. The Bologna Process, the European model of education (as well as the American, Russian and all other existing education models) is not a 21st century education model yet. The activities of the people who have gained knowledge in accordance with existing models brought the human habitat to the catastrophic conditions.

What requirements must be met by the 21st century education model, in our view?

First and foremost, it must form a new type of the world outlook, a philosophy of life, different from the past millennia. The essence of the new philosophy of life is a new behavioral dominant of the human in nature and society, determination of a reasonable (sufficient) limit of meeting one's own needs, i.e. limitation of consumer instincts, movement towards the no sphere, both now and in the remote future. The work as activity dictated by purely material necessity should be replaced by the activity, a reasoned human desire to reveal oneself according to its proper inner nature. We are talking about the change of the human value priorities, creation of a situation in which the main objective of the personality becomes the improvement of its internal, spiritual potential. This task is extremely difficult.

That is why the priority of the 21st century education model must be to humanize the education, to form a new type of the personality, which will create a new type of culture with its activities. In the learning process, we must dramatically strengthen the humanitarian and spiritual component and achieve prioritization of the morality and spirituality principles along with professionalism. The formation of a new outlook, a new philosophy of life begins in the family, continues in kindergarten, school, university, etc. At each stage, certain goals must be achieved. The fundamental goals of higher education should include the reproduction of social culture and spirituality in all its forms and manifestations, as a condition of social intelligence reproduction; proactive human development and formation of the human moral qualities; shift of training and education accent from professional knowledge of the student to its personal, human qualities. Personal qualities of a man should become the goals and conditions of its preparation for the future career and organic entry of new generations into social life in all manifestations of its forms.

The second priority of the 21stcentury education model should be the greening of the learning process. The natural environment is in such a condition that ecology as a comprehensive discipline combining all natural, accurate, human and social sciences should become the leader of the 21st century sciences, and greening of thoughts should be a natural form of activity. This requires appropriate training and interdisciplinary approach focused on a general philosophical direction, i.e. culture. Environmental, like the other global problems, do not fit into the traditional framework of specialization according to the subjects and professions. They must be perceived at all levels, from local to global, in the context of a comprehensive interrelations of forces affecting the same. They must permeate the entire teaching educational and scientific search process in all educational institutions. It is also important that the paradigm of the information society, unlike industrial, is based on an organic trinitarian combination of economic, social and environmental spheres, subject to the decisive role of the latter [2].

The third priority of the 21st century education model is education informatization. This is required by information saturation of the habitat, snowballing development of high technology, knowledge, information and high pace of their change. The above priorities for 21stcentury education model are crucial. Implementation of the Bologna Declaration requires a comprehensive implementation of these priorities, and then, over time, a 21st century education model will be formed. Certainly, it will be required to change, improve, generalize and unify the principles of the educational process organization, knowledge gaining techniques, and types of relationships between the teacher and student etc. However, in the end, the humankind will be able to harmonize the relationship with the natural environment and ensure the Homo Sapiens existence on Earth indefinitely.

References

1. Heyets, V.M. (2000) Transformation Summary and Growth Prospects. *Economics of Ukra*ine. Kiev: Fort 193[in Ukrainian].

2. Bakumenko, V.D. (2012) Report on research activities for 2012. *Undercommon edition*. Kiev: AMU publishing house 84 [in Ukrainian].

ANALYSIS OF EDUCATIONAL PROGRAMS FOR FORMING THE COMPETENCY OF THE FASHION INDUSTRY PROFESSIONALS

Anastasia Veklich
Assistant of the Department of ergonomics and fashion designing
Olena Vasylieva
Ph.D., Associate Professor
Associate Professor of the Department of Design
Kalina Pashkevych
Doctor of Engineering Science, Professor
professor of the Department of ergonomics and fashion designing
Kyiv National University of Technology and Design
Kyiv, Ukraine

АНАЛІЗ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ФАХІВЦІВ FASHION-ІНДУСТРІЇ

Анастасія Векліч
асистент кафедри ергономіки і проектування одягу
Олена Васильєва
к.т.н., доцент, доцент кафедри дизайну
Калина Пашкевич
д.т.н., професор,
професор кафедри ергономіки і проектування одягу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

В умовах сучасної динаміки розвитку сфери модної індустрії спектр компетентностей фахівців, що в ній працюють, змінюється в бік розвитку нових навиків. Від модельєра-конструктора одягу очікують широкого спектру професійних знань, креативного підходу до вирішення поставлених завдань, гнучкість мислення, здібності до організаційної та науково-дослідної роботи. Сучасні освітні програми, науково-обґрунтовані підходи, які розкривають спеціальність з різних сторін, інноваційні методи викладання – все це є важливими ланками у формуванні фахових компетентностей висококваліфікованих спеціалістів, тому об’єктом дослідження є освітній процес в різних навчальних закладах, що готують фахівців fashion-індустрії. Дослідженням питання формування у студентів загальних та фахових компетентностей, як невід’ємної складової підготовки конкурентоспроможних фахівців, займаються науковці Бойчук Ю.Д. [1], Єжова О.В. [2], Пашкевич К.Л. [3], Креденець Н.Д. [4] та інші.

Предметом даного дослідження є компетентності сучасних модельєрів-конструкторів одягу і відповідні освітні програми та дисципліни, що їх формують.

Результати дослідження. На початку 90-х рр. XX століття в США вперше з'явилось поняття «компетентнісна освіта» (Competency-Based Education). Це закріпило усвідомлення того, що знання та компетенції можуть бути визначальними для отримання конкурентних переваг. Згідно з визначенням американської асоціації Міжнародного департаменту стандартів для навчання, досягнення та освіти (International Board of Standards for Training, Performans and Instruction) [5] «компетентність» – це спроможність кваліфіковано здійснювати діяльність, виконувати завдання або роботу. При цьому поняття «компетентності» містить набір знань, навичок і відносин, що дають змогу особистості ефективно здійснювати діяльність або виконувати певні функції, спрямовані на набуття певних стандартів у галузі професії або виду діяльності.

Порівняльний аналіз програм підготовки модельєрів-конструкторів одягу у різних навчальних закладах показав значну схожість в структурі та виборі дисциплін навчальних програм в Київському національному університеті технологій та дизайну [6], Хмельницькому національному університеті [7] та Московському державному університеті дизайну та технологій [8]. Визначено, що 25-30% всіх дисциплін – це дисципліни загальної підготовки, решта (70-75%) – це дисципліни професійної та практичної підготовки. Професійна підготовка представлена такими напрямами: конструювання та моделювання, технологія, матеріалознавство, композиція, розробка колекції, контроль якості, комп'ютерні технології в галузі, ведення бізнесу в модній індустрії, вивчення іноземної мови тощо.

Також нами розглянуті освітні програми навчальних закладів Західної Європи та США [9-11]. З'ясовано, що вони використовують інший підхід до підготовки фахівців такого напряму. В більшості країн Західної Європи виділяються заклади вищої освіти такі, як вищі школи та університети. У вищих школах викладаються в основному прикладні дисципліни, багато практичної фахової підготовки і метою такого навчання є отримання висококваліфікованого спеціаліста для певної сфери діяльності. В навчальних планах відсутні фундаментальні базові дисципліни (вони можуть бути у блоках дисциплін за вибором), починаючи з першого семестру та до кінця навчання, пропонуються тільки загальноспеціалізовані та вузькоспеціалізовані курси. Більше теоретичних фундаментальних, загальних та спеціалізованих знань отримують здобувачі в університетах, їх готують до законотворчої, методично-наукової, наукової роботи у певній галузі.

Відповідно до аналізу вимог виробництва та переліку дисциплін закладів вищої освіти було сформовано перелік компетентностей сучасного модельєра-конструктора одягу. До нього увійшли: знання та використання професійної термінології; знання та розуміння концепцій та структури модної індустрії; здатність до вирішення задач з

проектування виробів з різними вихідними даними; здатність до організації проектного та творчого процесу; знання основних етапів проектно-технологічних робіт у fashion-індустрії; здатність генерувати нові ідеї; розуміння технічної документації на виріб та вміння її розробляти; вміння візуалізувати творчий задум та інші.

Аналіз освітніх програм, яких дотримуються в закладах вищої освіти України та Росії показав, що акцент ставиться на здобуття студентами знань та вмінь у безпосередньому фаховому спрямуванні, таким чином готуючи фахівців виробничо-промислового напряму індустрії моди, в той час, як в навчальних закладах Західної Європи та США більше приділяється уваги бізнес-концепції.

Висновки. Проведено порівняння освітніх програм різних закладів вищої освіти, фахівців fashion-індустрії, визначено компетентності, необхідні модельєру-конструктору одягу, та фахові дисципліни, за допомогою яких вони можуть бути сформовані.

Список використаних джерел:

1. Бойчук Ю.Д. Компетентнісний підхід як основа модернізації сучасної освіти. Освітній простір. Глобальні, регіональні та інформаційні аспекти. Чернівці: Черемош, 2013. Вип. 13. С. 130–135.

2. Єжова О.В. Теорія і практика створення прогностичних моделей підготовки кваліфікованих робітників швейної галузі: монографія. Кіровоград: РВВ КДПУ ім. В. Винниченка. 2016. 472 с.

3. Ezhova O.V., Pashkevich K.L., Manoilenko N.V. Comparative analysis of foreign models of fashion education. Revista Romaneasca pentru Educatie Multidimensionala. 2018. Vol. 10, №2. P. 88-101.

4. Креденець Н.Д. Формування професійної компетентності молодших спеціалістів легкої промисловості: теоретичні та методичні засади: монографія. Кривий Ріг. 2015. 383 с.

5. Офіційний сайт International Board of Standards for Training, Performans and Instruction. URL: http://ibstpi.org (дата звернення 2.03.2019).

6. Офіційний сайт КНУТД. URL: https://knutd.edu.ua .

7. Офіційний сайт ХНУ. URL: http://www.khnu.km.ua

8. Офіційний сайт МДУДТ. URL: https://kosygin-rgu.ru .

9. Офіційний сайт London College of Fashion. URL: https://www.arts.ac.uk .

10. Офіційний сайт Fashion Institute of Technology (New York). URL: http://www.fitnyc.edu .

11. Офіційний сайт Istituto Marangoni International Study Centre. URL: http://www.iscistitutomarangoni.com .

THE PECULIARITIES OF ENGLISH LANGUAGE LEARNING IN CONDITIONS OF INTEGRATION OF ECONOMIC RELATIONSHIP

Anna Shotova-Nikolenko
Candidate of Philological Sciences,
Associate Professor of the Department of Foreign Languages of
Odesa State Environmental University
Odessa, Ukraine

The current development of international economic relations of Ukraine with the countries of the European Union emphasizes the society's attention to the training of skilled professionals who possess skills in the professional foreign language communication. Knowledge of a foreign language contributes to expanding the outlook of a specialist in any field of science, enhancement of his qualifications and professional level. The expansion of international cooperation in the fields of economics, management, science and technology requires the future graduate of technical universities to know foreign languages, namely English as the language of international communication, the ability to communicate with foreign partners and clients at the professional level, to conduct business correspondence, as well as to receive appropriate information from various sources of information is needed. Growing globalization on an economic scale causes changes in all spheres of human life - personal, social, educational, and cultural.

The Internet has destroyed barriers to self-expression and communication. Economic globalization has reached such a level that companies linked through the Internet can work in different parts of the planet. The development of mass production and mass culture is a movement towards greater unity in our information tools, as well as in the main vector of communications and in language. In this regard, the training of highly skilled, competitive specialists in various fields of public life, especially in the field of management is important because such specialists must have the skills and abilities of professional foreign language communication with foreign colleagues for the exchange of experience and achievements in their field.

Language as the main means of communication serves as an instrument for mobility, effective exchange, deepening of mutual understanding and mutual enrichment of representatives of various linguistic cultures. The emphasis in the development of language policy is on multilingualism and the formation of the ability to study more than one foreign language [2, p. 4].

According to the resolutions of the Council on European Cooperation (1988) and the Parliamentary Assembly of the Council of Europe (1989), the Bologna Conference, the European education policy was based on five principles, one of which emphasized the development of the European standard in education, promotion studying foreign languages, taking into account multilingualism and national approaches to education and vocational

training; strengthening ties with other states, cooperation with international organizations, new mutually beneficial contacts with developing countries [1].

Teaching foreign languages is a phenomenon of historical development, which takes place under certain conditions and obeys certain laws. As in the general history, there are evolutionary processes and revolutionary jumps. So, today, the internationalization of economics, science and culture in the world encourages the people to increasingly establish contacts with each other. The dominant role in this process belongs to English language, which has become a leading means of communication. This is largely due to the fact that many English-speaking countries have entered the most advanced positions in science, economics and culture in the world. Modern society puts new demands on the personal and professional features of a person - the level of his social adaptation, general culture, general education, general and special training. Under these conditions, the traditional role of education is greatly expanded, its importance in the formation of vital competencies of the individual increases. The growing role of cultural exchanges, the attraction of world values, the process of globalization made it necessary to speak foreign languages. Under such conditions, more and more attention is paid for the studying of foreign languages, it applies to all spheres of life where English language is the key to the development of international relations, holding scientific conferences, cultural exchange between representatives of different countries and the exchange of information. Multilingualism and multiculturalism are considered necessary for citizens of the new Europe, and, accordingly, the Ukraine. The graduates of higher education establishments have additional requirements for the possession of foreign languages.

The need for modern society in specialists who fluent in foreign languages in their everyday life and in their professional activities necessitates finding new constructive ideas to solve the problem of optimizing and intensifying the learning of foreign languages, gaining new knowledge and improving the level of language and speech training. All of this requires the search for more effective learning means that would perform the following functions in the learning process: informing, forming, systematizing, controlling and motivating. Such requirements may correspond to the latest computer training means, which include electronic manuals, multimedia courses, training programs, and more. The progress achieved in recent years in the implementation of the latest computer tools in the process of teaching foreign languages in higher education requires a thorough scientific basis of the didactic and methodological foundations for their use, the definition of conceptual basics of creating electronic manuals for both classroom and non-classroom education. For effective educational work, high-quality didactic support is required, namely a complex of interrelated educational tasks of education and education of various types of content educational information on different media (in paper and electronic forms), which developed taking into account the requirements of pedagogy, psychology and other sciences.

The study of English language contributes to raising the general education level of a qualification of specialists and is considered as an integral part of the education system, which has integrity, autonomy and specificity. The requirements for the preparation of specialists of a new type are reflected in the qualification characteristics of graduates of higher education (both bachelors and masters) and provide for the presence of high culture and knowledge of a foreign language.

The graduates of higher education institutions must have skills in spoken language, reading, translation and referencing of texts in the specialty. The motivation for studying English language is the professional need of a student to become a highly skilled specialist with the ability to communicate in a foreign language and obtain information from the latest foreign literature.

The specifics of the discipline "foreign language" is that the dominant component of the content of teaching a foreign language is not the fundamentals of science, but the modes of activity - teaching different types of speech activities: speaking, listening, reading, writing. According to the psychological theory of activity, the teaching of any kind of activity is carried out in the process of its implementation. The basis of formation of skills of any kind foreign speech activities is hearing motor skills. Therefore, the priority in the teaching of foreign languages should be the implementation of oral exercises. This is how the specifics of discipline, and the basic complexity of teaching foreign languages, especially in the formation of speech skills. To solve such problems, one should be guided by the choice of the optimal means of learning, based, first of all, on their didactic peculiarities and functions.

References:

1. Загальноєвропейські рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання / Наук. ред. укр. вид. С. Ю. Ніколаєва. – К.: Ленвіт, 2003. – 273 с.

2. Лурье А. С. Некоторые вопросы создания программированных тренировочных упражнений в звукозаписи // Иностранные языки в школе. – 1996. – № 5. – С. 4.

HISTORICAL ANTHROPOLOGY AS A MODERN PHILOSOPHY OF HISTORY: GEOCULTURAL PARADIGMS

Spartak Aytov
Candidate of Historical Sciences,
Senior Lecturer Dnipro National University
of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan
Dnipro, Ukraine

ІСТОРИЧНА АНТРОПОЛОГІЯ ЯК СУЧАСНА ФІЛОСОФІЇ ІСТОРІЇ: ГЕОКУЛЬТУРНІ МОДЕЛІ

Спартак Айтов
кандидат історичних наук,
доцент кафедри філософії та соціології
Дніпровського національного університету залізничного
транспорту імені академіка В. Лазаряна
м. Дніпро, Україна

The geocultural paradigms of historical anthropology as the modern philosophy of history were realized in Western and Eastern European variants.. The important aspects of the formation and development of the historical-anthropological horizon of the modern philosophy of history can be comprehended through the means of comparative analysis of the essence and dynamics of research in this problem field, carried out in Western and Eastern European studies. It should be noted that the study of the historical-anthropological horizon of modern philosophy of history in Eastern Europe has been in its intellectual development, largely the same cognitive stages, as well as studies in the West, but with a different intensity of each of them and with a certain cognitive specificity.

Thus, at the beginning of the first stage, before the creation of cognitive conditions for the emergence of historical anthropology, which were represented by the works of A. Berr, A.Pirenn, M.Veber, L. Levi-Bruhl and others, researches of the western paradigm of the historical and anthropological horizon of contemporary philosophy of history, correspond to the work of the 1910s, LP. Karsavin and O. A. Dobiash-Rozhdestvenskaya. An important role in the genesis of historical anthropology was played by the works of M.S. Grushevsky and the participants of his scientific school. The difference between the two paradigms consisted of various scientific sources of origin.

At the first stage, the dynamics of historical-anthropological research, their genesis and origins, which is associated with the activities of M. Bloch [2] and L. Febvre, the publication of the theoretical journal "Annales of Economic and Social history", East European philosophical and historical studies were represented by B.A. Romanov and

M.M. Bakhtin [1] investigations. Unlike the Western paradigm, the idea of creating new historical-anthropological approaches to philosophical and historical understanding of the past in Eastern European studies was not clearly formulated and was latent in nature. The continuation and difference in the predominant orientation towards dialogue with other sciences: geography and ethnology in the western paradigm, culturology in the eastern.

The second stage of the dynamics of historical anthropology as a modern philosophy of history was found in the studies of F. Braudel [3] and his like-minded persons and the creation of the concept of "total history". For political reasons, historical-anthropological researches in the corresponding problem field in Eastern European science were practically absent at that time.

The third stage of the dynamics of the exploration of the social and humanitarian components of the philosophy of history is represented by the works and concepts of "the history of mentality," the works of Jean Le Goff [4], J. Dyubi, M. Wovel, F. Aries, E. Leroy Ladury, and others. In Eastern Europe, it has affected the emergence of a powerful center of multidisciplinary socio-humanitarian and philosophical-historical research, the scientific almanac "Proceedings of Sign systems" under the guidance of Yu.M. Lotman, and the beginning of intensive work in the field of philosophical-historical searches by A.Ya.Gurevich [5].

The content of the fourth stage consisted, processes of theoretical approaches of historical anthropology as a modern philosophy of history expansion in Western European countries intellectual spases, in particular Italy, Germany, Great Britain, and the emergence of Western national versions of historical anthropology and historically related cognitive analogies. The most famous of them was the Italian "microhistory" and the British philosophical-historical concept of the "moral economy".

This influence has been reflected in Eastern European science as the emergence of the "center of crystallization" of the historical-anthropological horizon of philosophical and historical studies, the scientific almanac "Odysseus", chaired by A.Ya. Gurevich. Cognitive processes of dissemination of theoretical approaches to the analysis of the mental-cultural plane of philosophical and historical ideas in the professional environment of historians and representatives of other socio-humanitarian disciplines began.

In the fifth stage, the dynamics and content of cognitive innovations in historical anthropology determined the processes of "splitting" its paradigm into a significant number of scientific disciplines devoted to a more detailed analysis of the social and humanitarian aspects of philosophical and spiritual solutions ("history of everyday life", " history of women," " history of reading "," personal history" etc.). In Eastern Europe, similar processes of division were held regarding a single paradigm of historical anthropology as a modern philosophy of history on a system of scientific disciplines, essentially similar to the western ones. They are represented by works, published in the scientific almanac "Casus".

Combining Western and Eastern European geocultural paradigms of historical anthropology as the modern philosophy of history, the theoretical component is the basic research principles inherent in them. These include: cognitive orientation on reconstruction and comprehension of human factors causality of historical dynamics; the striving to understand the past in terms of its actors, not modern observers; wide and intensive using in researches of the past interdisciplinary dialogue.

The paradigm of theoretical explorations in the problem field of the human horizons of the science of the past and the identification and comprehension of the stages of their development is conceptualized through the formation of the essence-geocultural category of historical anthropology as a modern philosophy of history

Список використаної літератури:

1. Бахтин М.М. Творчество Франсуа Рабле и народная культура Средневековья и Ренессанса / М.М.Бахтин. – М.: Художественная литература, 1965. – 454 с.

2. Блок М. Феодальне суспільство; [пер. с фр.]. – К.: Видавничий дім «Всесвіт», 2002. – 526 с.

3. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм / Ф.Бродель. – у трьох томах. – Т.1. Структури повсякденності: можливе і неможливе; [пер. с фр.]. – К.: Основа, 1995. – 541 с.

4. Гофф Ле Ж. Людовик IX Святой / Ж.Ле Гофф; [пер. с фр.]. – М.: Ладомир, 2001. – 800 с.

5. Гуревич А.Я. Категории средневековой культуры / А.Я.Гуревич Избранные труды в четырех томах. – Том 2. – М.– СПб.: Университетская книга, 1999. – С.17–262.

SOCIALLY MARKED LEXICON OF ENGLISH ORIGIN IN UKRAINIAN SOCIETY

Iryna Mishchynska
Candidate of Pedagogics, Associate Professor
Khmelnitsky National Academy of State Border Guard Service of Ukraine
Khmelnitsky, Ukraine

Regional, social or ethnic affiliation of different members of society is reflected in the varieties of language they use as a means of communication. Social requirements determine the mode of speech, the choice of words, the rules for dialogue, both in oral and written communication. There exists an interdependence between language and society. That's why it is important to analyze the linguistic situation in contemporary Ukrainian society, which is influenced by the European integration and globalization processes. As a result of these processes, new mechanisms of interaction between members of society and its institutions are introduced, which necessitate the use of a corresponding lexicon in various spheres of public life.

A number of measures initiated by the state contributed to the dissemination and promotion of English in the Ukrainian society, which resulted in an increase in the number of English words that began to be widely used in various spheres of public life, in particular in the media, business circles, youth, and others. The uninterrupted interest in learning English in the Ukrainian society in terms of economic and social development contributes to the growth of the number of linguistic contacts.

The need for communication in English often requires introduction of English terminology into professional spheres involving specialists and other participants of the communication process, which results in assimilation of English borrowings in professional discourse in many areas of professional activity in Ukrainian society. It is necessary to determine how their functional application influenced the selection of specific English borrowings. Particular attention should be paid to the scope of socially-marked lexicon of English origin in modern Ukrainian-speaking society. It is important to determine the role that words borrowed from English play in the development of the linguistic situation in modern Ukrainian-speaking society and the mechanisms of their functional application in specific spheres of public life.

According to some scholars [5, p. 97], borrowing is seen as a universal language phenomenon, the adoption of a linguistic material in one language from another language, as a result of extra linguistic contacts between them, differing in level and form.

It is believed that they, as a rule, have no analogues in the recipient language, become international, and in the current era of globalization, they significantly facilitate communication process [6, p. 162]. T. Leleka suggests to understand borrowing as the "process of moving elements from one language to another" [1, p. 8]. Consequently, it is necessary to take into account not only the possibility of penetration into the native language of a foreign word or its internal form, but also the nature of a borrowed word at its various levels, which involves considering the process of moving different elements from one language to another as their borrowing.

In particular, their usage spread to the areas of media discourse, business discourse and the language of the economy as a whole, gradually assimilating in everyday speech of Ukrainians. Therefore, it is necessary to determine their place and functional features in everyday and professional discourse in the Ukrainian-speaking society. Characteristics of the present day language situation in Ukraine require to highlight the role of this linguistic phenomenon.

The language situation is a set of linguistic formations, that is, languages and variants of languages dialects, jargon, functional styles, and other forms of language existence) that are used by a particular society (ethnos and polyethnic community) within a particular region, political-territorial union or state. H. Matsuk defines the notion of "linguistic situation" as "a peculiar for a particular society way to provide for its communicative needs by means of interaction of one or several languages functioning on certain territory in particular society within certain administrative political formation during a certain historical period". [2, p. 42]. As noted by the same author, "linguistic situation, language policy, bilingualism, language /languages functions, etc." are the priority issues of sociolinguistics [3, p. 31].

A bilingual or multilingual society is characterized by a linguistic situation with a combination of systems of two or more languages used in the state. It is likely that these languages have different functional uses. It is believed that language situations can be divided into exoglossic (a set of formations with more than one language that corresponds to the linguistic situation in modern Ukraine) and endoglossic (a set of formations of the same language) [4, pp. 199-203]. Sociolinguist M. Videnov emphasizes that "the linguistic situation is not a static phenomenon, and its dynamics, both in the language formations themselves, and between them, is conditioned by differences and their struggle for a position in society" [4, p. 202]. Since Ukrainian society consists of more than 18 ethnic groups, it is obviously a multicultural society that is influenced by all processes taking place in a global society. All significant changes that determine the development of a world society are reflected in the Ukrainian society. One of the important factors affecting all spheres of public life in a global society is the use of English as a language of communication.

The analysis of the linguistic situation in the multicultural Ukrainian society makes it possible to define it as an exoglossic situation, which at the same time is characterized by openness for borrowed words of English origin as a result of numerous business and cultural contacts, solving economic and social issues that arise as a result of the integration of Ukraine as a sovereign state in the European and world society.

References

1. Leleka, T. O. Peculiarities of English-American borrowings in Ukrainian and Russian at the beginning of XXI century on the background of the language contact. PhD Thesis. National pedagogical university named after M. P. Dragomanov. Kyiv. (in Ukrainian)

2. Matsyuk, H. P., 2009. Applied Sociolinguistics. Issues of Language Politics. Lviv: Publishing center of LNU named after Ivan Franko. (in Ukrainian)

3. Matsyuk H. P., 2012. Sociolinguistics as the integration direction of research in a modern paradigm: International experience and Ukrainian perspective. Scientific papers of NaUKMA. Philological Sciences, 137, p. 28-34. (in Ukrainian)

4. Videnov, M., 2000. Introduction to sociolinguistics. Sophia: Delfi. (in Bulgarian)

5. Volodarskaya E., 2002. Borrowing as reflexion of Russian-Ukrainian contacts. Linguistic Issues, 4, s. 96-104. (in Russian)

6. Vyshnivsky R. Y., Terletska L. P., 2015. Borrowings of English origin in sphere of IT (on material of Ukrainian electronic mass media). Scientific Herald of the International University of Humanities, 19, vol. 2, p. 162-164.

REALIZATION OF THE COMMUNICATIVE APPROACH IN THE PROCESS OF THE FOREIGN LANGUAGE TEACHING

Oleksandra Borzenko
Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor, the Department of Foreign Languages,
Kharkiv National Automobile and Highway University

In the process of the foreign language teaching it is foreseen to master the foreign language as a means of communication, as well as the implementation in this process the development and formation of intercultural communication of the person, which is characterized by interaction and mutual understanding of the participants of the communicative act with the exchange of information, experience, abilities, skills that belong to different national cultures, with their peculiarities to the ways of life, mentality, customs, rituals, etc. As the teaching and educational process takes place on the background of communication, the most important aspect is the choice of teaching strategy, that is, the approach. There are different approaches that determine the interaction of all elements when the foreign language teaching.

The communicative approach involves the organic combination of conscious and subconscious components in the process of the foreign language teaching, that is, to learn the rules of operation of foreign-language models, it is necessary that simultaneously master their communicative-speech function. From the standpoint of a communicative approach, the process of the foreign language teaching is constructed adequately to the process of speech communication, that is, the learning process is a model of the process of speech communication. However, the learning process cannot fully coincide with the communication process that takes place in real life, since the foreign language teaching takes place in a native-speaking environment. Therefore, the question is in the maximum convergence of learning processes in teaching and real communication on such key parameters as communicative-motivated speech behavior of the teacher and students and the objectivity of the communication process, which is ensured by a careful selection of communicative-speech intentions, themes, situations that reflect the interests and needs of the learners. The method of communicative approach to the foreign language teaching, which is approved in the methodology, determines the choice of goals, according to which the content, methods, strategies and means of teaching are determined [3, p. 39].

The main goal of the foreign language teaching is in the formation of skills of different types of speech activity. The speech activity is realized in such types as listening (speech perception), speech, reading and writing. They are the main forms of interaction between persons in the process of verbal communication, which can be done orally or in writing. Acquisition of language as a system of signs and speech as a mode of operation of the language are the intermediate tasks in achieving the main goal – teaching the communication in the foreign language [4, p. 36, 35].

Achievement of the main goal is ensured by the content of the foreign language. The content is specified by speech material, speech skills, abilities, country studies, linguistic knowledge and, generally, educational skills. Moreover, when selecting the methods of teaching, the teacher is guided by the matching the goal, coherence with the content, as well as the educational capabilities of the students.

The method of teaching includes certain techniques aimed at solving specific methodological tasks and the formation of speech skills and abilities. With the help of various types of exercises, communication situations are created, the communication process is modeled, speech skills and abilities are formed. Different teaching aids, which help to implement a communicative approach, as well as to develop the experience of cognitive and practical activity, increase the efficiency of the process of foreign language teaching. Today the work of the foreign language teacher cannot be imagined without the use of modern means of computer technologies.

Information Internet resources play an important role in implementing a communicative approach. These are trainings, reproductions of language skills to determine the level of the foreign language proficiency. These resources are tools designed to facilitate the learning of language that have spell-checking programs, voice synthesizers to formulate the correct pronunciation [5, p. 99].

Students have the opportunity to practice in spelling; to study lexical materials; to improve the understanding of audio text (audio is made in two voices: one speaks native and the other one foreign: all differences in translation are clearly indicated by changes in tone, speed and strength of voice, intonation); to develop reading techniques; to study grammar; to train the pronunciation; to simulate the conditions of communicative activity; to implement them in various training exercises of a situational nature; to study the word by sounds; to record own pronunciation of this word with further evaluation of the quality of pronunciation; to listen to full or fragmented dialogs on a variety of topics; to have the opportunity to hear classic authentic speech [2, p. 89].

Therefore, the use of modern approaches and innovative technologies in the foreign language teaching stimulates the creative activity and independence of students, accelerates the transfer of knowledge and experience, improves the quality of learning, forms a foreign language communicative competence, which allows students to implement their abilities, skills, to solve specific problems in real life situations, and from the teacher it requires thinking about organizing the teaching process depending on available resources, and working on software development [1, p. 23].

The implementation of the communicative approach in the process of foreign language teaching means that the formation of foreign language skills and abilities is carried out through and by the implementation of foreign language speech. In other words, mastering means of communication (phonetic, lexical, grammatical) is aimed at their practical application in the process of communication.

Acquiring the skills of speech, listening, reading and writing is carried out through the implementation of these types of speech activity in the process of learning in conditions that simulate situations of real communication. In connection with this, the educational activity of students is organized in such a way that they perform motivated actions with speech material for solving communicative tasks aimed at achieving the goals and intentions of communication [3, p. 39].

The communicative approach was determined by the study, analysis, comprehension of scientific works, achievements in communicative linguistics, psychology, pedagogy and teaching methods of foreign languages, which was reflected in the works of both Ukrainian and foreign scholars (F. Batsevych, S. Nikolaieva, M. Halliday, D. Hymes, O. Yashchenkova and others). The development of science has led to the emergence of an entire system of application, implementation of methods, approaches in the foreign language teaching and poses new challenges that arise from the needs of society.

References:

1. Borzenko, O.P. (2016). Formuvannya inshomovnoyi komunikatyvnoyi kompetentnosti pry vykorystanni suchasnykh pidkhodiv ta innovatsiynykh tekhnolohiy v navchanni studentiv VNZ [Formation of foreign-language communicative competence with the use of modern approaches and innovative technologies in the study of students of higher educational institutions]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Seriia «Filolohichna» Scientific notes of The National University of Ostroh Academy. Series «Philology»*, (Issue 63), (pp. 22-25). Ostroh: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia» [in Ukrainian].

2. Buzhykov, R. (2005). Osoblyvosti intelektualizovanoho navchannya inozemnykh mov u vyshchiy shkoli [Features of intellectualized learning of foreign languages in high school]. *Vyshcha Osvita Ukrainy – Higher Education of Ukraine*, 3, 88-91 [in Ukrainian].

3. Nikolaieva, S.Yu. (2002). Metodyka vykladannya inozemnykh mov u serednikh navchalnykh zakladakh *[Methods of teaching foreign languages in secondary schools].* Kyiv: Lenvit [in Ukrainian].

4. Panova, L.S., Andriiko, I.F., & Tezikova, S.V. (2010). Metodyka navchannya inozemnykh mov u zahalnoosvitnikh navchalnykh zakladakh *[Methods of teaching foreign languages in general educational institutions]*. Kyiv: VTs «Akademiia» [in Ukrainian].

5. Serdiuk, O. (2014). Innovatsiyi u metodytsi vykladannya inozemnykh mov u vyshchykh navchalnykh zakladakh Ukrayiny na suchasnomu etapi [Innovations in the methodology of teaching foreign languages in higher educational institutions of Ukraine at the present stage]. *Anhlistyka ta amerykanistyka – English Studies and American Studies*, 11, 96-100 [in Ukrainian].

ACADEMIC MOBILITY IN UKRAINIAN REALITIES

Anatolii Yakunin
Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor of Department of Higher Mathematics,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv,
Kharkiv, Ukraine

АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

Якунін Анатолій Вікторович
кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри вищої математики,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
Харків, Україна

У рамках Болонського процесу формується єдиний європейський освітній простір [1, 2], що проявляється в гармонізації національних освітніх стандартів, підходів, навчальних планів, переліку спеціальностей у різних країнах. Це вимагає постійних зусиль з розвитку академічної мобільності [1 – 6] з орієнтацією на кінцевий результат – кваліфікація випускників повинна бути визнана і практично затребувана європейським ринком праці. Хоча дослідженню академічної мобільності присвячено багато праць [1 – 6], однак аналізу можливостей, форм і засобів реалізації віртуальної складової в умовах України не приділяється належної уваги [1, 4, 5].

Усі громадяни повинні мати можливість, відповідно до їхніх прагнень і здібностей, отримання необхідних їм знань безперервно протягом життя [1, 4, 5]. Однак особливості сучасного соціально-економічного стану України не сприяють створенню об'єктивних умов для існування єдиного ринку освітніх послуг і перешкоджають здійсненню фізичної мобільності, що потребує значних фінансових витрат, розвиненої транспортної та житлової інфраструктури, високих особистих комунікаційних навичок.

Інтереси України вимагають зберігати в національних кордонах кращі професорсько-викладацькі кадри і найбільш обдарованих студентів. Це обумовлює необхідність контролю та регламентації фізичної мобільності з боку української держави при повній повазі до прав людини. Тому найважливіше значення набуває віртуальна мобільність [1, 4, 5] засобами інформаційно-комунікаційних освітніх технологій, що створює можливості підвищення компетентності студентів та академічного персоналу в їх області діяльності, опанування актуальними науковими знаннями, створення та підтримання цінних наукових і суспільних контактів та покращення взаєморозуміння. Віртуальна мобільність також сприяє професійної мобільності, полегшуючи підвищення кваліфікації та освоєння нових спеціальностей, зокрема, отримання другої вищої освіти.

Віртуальна мобільність передбачає входження в єдиний освітній простір, що здійснюється різними способами і в різних формах. Вона включає як навчання на окремих курсах за кордоном під час навчання в рідному вузі чи навпаки, так і доповнення фізичної мобільності віртуальними підготовчими заняттями і фінішними віртуальними практиками. При цьому використовуються різні форми і способи взаємодії з урахуванням традицій та специфіки системи вищої освіти України, національного менталітету, рівня інформаційної грамотності та мовної комунікабельності. Найбільш прийнятним здається широкий розвиток і використання відкритих освітніх ресурсів, створення оригінальних дистанційних курсів, а також істотна адаптація запозичених дистанційних розробок до цілей і завдань вітчизняної освіти.

Реалізація віртуальної мобільності, яка фінансово менш витратна, ніж фізична, в перспективі дає значний економічний ефект. При цьому повинні всіляко заохочуватися: диверсифікація фінансових ресурсів, що спрямовуються на розвиток матеріально-технічної бази; впровадження комп'ютерної та оргтехніки; розвиток мереж комунікацій; оснащення точок доступу до віртуального освітнього простору.

Необхідною елементом розвитку віртуальної мобільності є її правове забезпечення: контроль над дотриманням прав і обов'язків як розробників, так і споживачів освітніх ресурсів; правова регламентація процедур доступу і використання освітніх середовищ; визнання досягнень у віртуальному навчанні. Реалізацію віртуальної мобільності повинні забезпечувати відповідні організаційно-управлінські рішення: свобода вибору без відповідної організації процесу породжує анархію і непродуктивну розтрату ресурсів, що особливо обтяжливо для України.

Для прискорення об'єктивних процесів розвитку віртуальної мобільності необхідний комплекс заходів інформаційного характеру, спрямованих на включення й активну участь у них широких верств академічної спільноти: гласність і доступність інформації про освітні ресурси, їх реклама і пропаганда. Інтенсифікація віртуальної мобільності вимагає відповідних соціальних, виховних і психолого-педагогічних зусиль, які спонукають до активних дій у віртуальному освітньому просторі. Усі заходи повинні спиратися на сучасну технологічну основу: інформаційно-комунікаційні мережі, корпоративні системи управління, соціальні об'єднання за інтересами, психолого-педагогічні майстерні та тренінги, адаптаційні програми підвищення інформаційної грамотності, мовні курси і т.д.

Хоча віртуальна мобільність не передбачає просторового переміщення, проте за її рахунок досягається більш високий рівень відповідності світовим освітнім стандартам, спрощується доступ до зарубіжних ринків праці. Для регулювання трудової мобільності найбільш кваліфікованих кадрів необхідні заходи економічного, соціального та адміністративного характеру.

Глобалізація віртуального освітнього простору [1 – 3] посилює тенденції стирання національних особливостей, протидія яким вимагає активного включення в нього елементів національного забарвлення з метою підтримки національного розмаїття та виховання його учасників у дусі національної гордості та толерантності, національної терпимості та взаємоповаги, розвитку мереж культурно-просвітницьких та інших громадських установ з метою живого спілкування, збереження здоров'я та національної ідентичності.

Реалізація віртуальної складової академічної мобільності в умовах України набуває особливого значення. Однак спостерігається певне відставання в цьому питанні від країн Західної Європи. Оптимістичні надії на розширення віртуальної мобільності в нашій країні спираються на об'єктивні процеси вдосконалення матеріально-технічної бази, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, формування активної громадянської позиції як розробників, так і споживачів освітніх ресурсів.

Інтенсифікація віртуальної мобільності породжує її нові форми і методи. Їх гармонізація вимагає постійного моніторингу мінливої ситуації в цій сфері, що зберігає актуальність досліджень в даній області та націлює на інноваційні зрушення.

Список використаних джерел:

1. Свириденко Д. Б. Академічна мобільність: відповідь на виклики глобалізації / Д. Б. Свириденко. – Київ : Вид–во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2014. – 279 с.

2. Нітенко О. В. Інтернаціоналізація вищої освіти як фактор розвитку університету / О. В. Нітенко // Освітологічний дискурс. – 2015. – № 2 (10). – С. 205 – 216.

3. Баженова Э. Д. Развитие академической мобильности обучающихся РК в контексте Болонского процесса / Э. Д. Баженова. – Алматы : Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова, 2015. – 102 с.

4. Молодиченко В. В. Академічна мобільність: проблеми реалізації в Україні і в світі / В. В. Молодиченко, В. П. Андрущенко // Вища освіта України / гол. ред. В. П. Андрущенко. – 2010. – № 1 (36). – С. 34 – 42.

5. Сокурянская Л. Г. Академическая мобильность украинских студентов перед вызовами современного мира : риски академической эмиграции / Л. Г. Сокурянская, А. А. Дейнеко // Вісник Харківського національного університету. – 2011. – № 941. – С. 239 – 245.

6. Сахапов Р. Л. Виртуальная мобильность как фактор повышения качества и доступности образования / Р. Л. Сахапов, С. Г. Абсалямова, Т. Б. Абсалямов // Вестник ЧГПУ им. И. Я. Яковлева. – 2016. – № 3 (91). – С. 140 – 146.

PSYCHO-PEDAGOGICAL TRAINING AS MEANS OF FORMING THE AUTOPSYCHOLOGICAL COMPETENCY OF THE FUTURE TEACHERS

Halyna Meshko
Doctor of Pedagogical Science, Professor,
Head of the Department of Pedagogy and Education Management
Oleksandr Meshko
Candidate of Psychological Science, Associate Professor,
Associate Professor of the depaRtment of Psychology,
Ternopil Volodymyr Hnatyuk National Pedagogical University,
Ternopil, Ukraine

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ТРЕНІНГ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ АУТОПСИХОЛОГІЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ УЧИТЕЛІВ

Галина Мешко
доктор педагогічних наук, професор,
завідувач кафедри педагогіки та менеджменту освіти
Олександр Мешко
кандидат психологічних наук, доцент,
доцент кафедри психології
Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка
м. Тернопіль, Україна

Важливим компонентом професійно-педагогічної компетентності є аутопсихологічна, яка співвідноситься з розвитком самосвідомості вчителя і полягає в розумінні сильних і слабких аспектів власної особистості, знаннях шляхів і засобів професійного самовдосконалення. У сучасній психології аутопсихологічну компетентність потрактовано як специфічну готовність і здатність суб’єкта до постійної цілеспрямованої активності зі зміни особистісних рис і поведінкових характеристик, розвитку й оптимального використання власних психічних ресурсів. Психологи (О. Бодальов, В. Казанцев, А. Сухов) вважають, що аутопсихологічна компетентність складається з умінь, спрямованих на самодіагностику, самокорекцію, саморозвиток, самомотивування, характеризується адекватним самооцінюванням і прагненням до професійного зростання. Дослідники проблеми формування «Я»-концепції і розуміння себе як особистості та суб’єкта діяльності (І. Бех, Л. Бороздіна, І. Булах, Н. Вегерчук, З. Лукьянова, С. Максименко, Н. Накошна, В. Пов’якель, Н. Чепелєва та ін.) стверджують, що зміст аутопсихологічної компетентності змінюється при переході від однієї вікової групи до іншої, він відрізняється у представників різних соціальних і професійних груп. Важливу роль у формуванні змісту аутопсихологічної компетентності відіграє самосприймання і характер установок стосовно себе як об’єкта пізнання.

Т. Єгорова [2] у моделі аутопсихологічної компетентності виокремлює п'ять блоків: психологічні знання; Я-концепція; активність, спрямована на організацію оптимальної відповідності індивідуальних характеристик і ресурсів завданням професійної діяльності; самореалізація, що полягає в досягненні «когнітивно-діяльного синтезу», спрямованого на подолання перешкод і досягнення поставлених цілей; професійна самосвідомість, яка вміщує когнітивний компонент «Я-розуміння», афективний – «Я-ставлення», оцінно-вольовий – «Я-поведінка», що дає змогу усвідомити образ власного професійного «Я» у всіх цих системах.

У ракурсі нашого дослідження важливим є положення, що розвиток аутопсихологічної компетентності відбувається в контексті «акмеологічної самоперетворювальної діяльності», що має певний алгоритм здійснення [1]. В акмеології описаний алгоритм формування аутопсихологічної компетентності: актуалізація особистісно-професійних проблем → формування суб'єкта самоперетворювальної діяльності → визначення орієнтувальної основи перетворювальних дій → формування інструментального ряду → організація переходу від матеріалізованих зовнішніх до внутрішніх психологічних дій.

На розвиток аутопсихологічної компетентності спрямовані різні види тренінгових практик. Розроблений нами психолого-педагогічний тренінг [3] є цілісною динамічною системою тренінгових вправ і ґрунтується на принципах активного соціально-психологічного навчання. Методологічною основою при створенні програми тренінгу виступало вчення гуманістичної психології (А. Маслоу, К. Роджерс та ін.) про самосприйняття і самоактуалізацію особистості, її адекватне особистісне зростання. Програма тренінгу розрахована на 10 групових занять загальним обсягом 40-50 годин.

Діяльність тренінгової групи спрямується на: формування вміння розпізнавати власний емоційний стан, мотиви поведінки, позитивне сприймання себе і прийняття себе, своїх достоїнств і недоліків, усвідомлення власної цінності й унікальності, своїх здібностей і можливостей; формування позитивної Я-концепції; активізацію психологічних механізмів саморегуляції; розвиток готовності до самозмін, саморозвитку. Під час тренінгу через міжособистісну взаємодію відбувається розкриття особистісної проблематики членів групи та її психокорекція. Заняття орієнтуємо не тільки на розв'язання особистісних психологічних проблем, а й на розкриття внутрішнього потенціалу особистості майбутнього вчителя, формування якостей і властивостей, необхідних для досягнення високого рівня професіоналізму.

Участь у тренінговій групі сприяє формуванню вмінь відкрито говорити про себе, свої почуття, слухати інших; досягненню відкритості власного внутрішнього світу та виробленню вміння довіряти його іншим; оволодінню технологіями професійного самовдосконалення.

Групові заняття дають змогу ідентифікувати себе з іншими, полегшують самоаналіз і саморозкриття кожного члена групи, сприяють оволодінню ними інструментарієм психодіагностики. Діяльність тренінгової групи спрямовується на реалізацію чотирьох «ес»: самопізнання → самоприйняття → саморозкриття → саморозвиток. У групі тренінгу одним з основних принципів є прийняття учасників навчання іншими членами групи такими, якими вони є. Тому навчання спрямовується на створення у групі: атмосфери довіри, захищеності і безпеки, що сприяє виявленню власних психологічних проблем, труднощів у педагогічній діяльності; сприятливих умов для апробації певних форм поведінки за максимальної нейтралізації психологічних захисних механізмів.

Базовим методом тренінгового навчання є групова дискусія, допоміжними методами роботи є: психомалюнки, розігрування рольових ситуацій, психодрама, психологічні ігри і вправи, психогімнастика, медитативні психотехніки та вправи-релаксації, а також використання притч.

Тренінг спрямовується, з одного боку, на мобілізацію особистісних і нервово-психічних ресурсів иайбутніх учителів, а з іншого, – опанування ними психотехніками суб'єктного самовпливу. У процесі роботи тренінгових груп ми прагнемо використовувати енергію тривожності, агресивності, амбіційності її членів як трамплін для переходу на якісно новий рівень – асертивна поведінка, саногенне мислення, продуктивний стиль взаємодії, самоефективність особистості майбутнього вчителя. Засобом самоконтролю за особистісним розвитком у процесі тренінгового навчання є самозвіти його учасників.

Отже, аутопсихологічна компетентність – це поглиблене пізнання себе як особистості. Розвиток аутопсихологічної компетентності передбачає цілеспрямовану діяльність, орієнтовану на самопізнання, самоприйняття, саморозкриття, саморозвиток і рух до «акме. Запропонований нами психолого- педагогічний тренінг спрямовується на пізнання себе як фахівця, мобілізацію власних особистісних ресурсів, а також опанування психотехніками суб'єктного самовпливу. Перспективи подальших досліджень вбачаємо у виявленні можливостей психолого-педагогічного тренінгу щодо корекції та оптимізації професійної позиції вчителя.

Список використаних джерел

1. Акмеология / под общей ред. А.А. Деркача. – М. : РАГС, 2002. – 681 с.

2. Егорова Т.Е. Формирование аутопсихологической компетентности в условиях групповой интенсивной подготовки : дисс. ... канд. психол. наук. – М., 1997. – 234 с.

3. Meshko H. Psycho-pedagogical training as means of personality harmonization of the future teacher / Halyna Meshko // International Journal of Social and Educational Innovation (IJSEIro). – Suceava (Romania). – 2016. – Volume 3, Issue 5. – S. 85-92.

ECONOMIC CULTURE OF STUDENT YOUTH: GENDER ASPECT

Tamara Hovorun
Doctor of Psychological Science, Professor,
Professor assistant at the Jindal Institute of
Behavioural Sciences of Jindal Global University,
Delhi, India
Oksana Kikinezhdi
Doctor of Psychological Science, Professor,
Head of the Psychology Department of
Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University,
Ternopil, Ukraine
Svyatoslav Kikinezhdi
Student, LaSalle College,
Montreal, Québec
Iryna Shulha
PhD (Candidate of Pedagogical Sciences),
Assistant of the Department of pedagogy and management in education,
Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University,
Ternopil, Ukraine

The study of the formation of the economic culture of student youth in the context of gender analysis of vital functions of people enables to understand the internal and subjective factors that determine gender differentiation of the learning economic attitudes. The psychological study is one of a branch of humanities, which researches the role of gender factor in economic socialization of youth, its professional, career, social and political status. This study is focused on the analysis of the researches concerning the subjectivity of gender in economic psychology, its theoretical and methodological principles, directions and perspectives.

The overall goal of the new Strategy is to achieve the effective realization of gender equality and to empower women and men in the Council of Europe member States, by supporting the implementation of existing instruments and strengthening the Council of Europe acquits in the field of gender equality, under the guidance of the Gender Equality Commission (GEC) [1].

A gender misbalance, vertical-horizontal stratification is typical for Ukraine. The division of social life into “male” and “female” as the old paradigm of “male domination – female subordination” goes back in time, because of its inefficiency in its various life

spheres, starting from the micro-level of the family and ending with the macro level of the occupations' division, leadership position, the ideology of the state.

From the psychological perspective, there is no need to demonstrate the importance of gender equality for social democratic development. If in the past the education level of students and adults, comparison of the social, productive sector of their employment was considered as a priority, this day the need in their equal part and participation in economic life, socio-financial status balance is becoming more evident. Rapid market changes, that Ukraine is striving to achieve during last years, are inevitably affecting the spheres of economic lives of sexes, their psychological readiness for self-actualization in the market conditions which require from everyone to accept responsibility for their own economic capacity[3]. This is about economic self-actualization, the success or unsuccess of which influences the social functioning of a family, psychological prosperity of an individual. The term of economic self-actualization is directly related to the professional self-sufficiency of an individual, his/her level of social economic achievements.

The aim of the research is to find out the peculiarities of formation of gender culture of university students in the context of assimilation of any professional and financial aspirations by them.

The methods of the research included a complex of complementary techniques. Gender differences in the construction of individual scenarios of economic life in the time perspective (present and future) were investigated by method of content analysis of narratives "I am in 10, 15 and more years later". In total, 298 students (180 female students and 118 male students) participated in the research.

Research results. In the psychological portraits of young men and women who present their professional potential and the economic future, there is more similar than different. Women show a higher level of subjective general and personal control of locus in their professional activities, psychological efforts to defending their beliefs. They are also more engaged in the labor process, initiative; show a higher level of interest of the content of the proposed tasks, creativity, and executive self-sufficiency. They appreciate professionalism; have better relations with colleagues; they are less anxious because of losing work, more open to labor reforms and changes; advise themselves in the situation of unemployment.

At the same time, differences in economic claims, types of competence, value and semantic life scenarios, the parameters of self-esteem or the perception of their own potentials of work activity are in the lie in the plane of differentiation of gender attitudes than biologically determined characters of personality. The society imposes traditional gender stereotypes which determine the different views between young men and women on their economic self-determination, the assimilation of prejudices, which block disclosure of individual social potential. Male and female understanding of economic categories shows differences between sexes in terms of their application.

They demonstrate greater marginalization of a significant proportion of women from the problems of economic functioning of the country, their higher inclusion in microeconomic processes. Male students are more versed in the macroeconomic reality of being. This differentiation corresponds to the traditional distribution of social roles and therefore predicts a possibility of their making financial decisions and material obligations in the social and private spheres of economic life [2].

Though self-presentations of professional communicational skills by female students are maintained by assertiveness and other traditional masculine features, they prefer to demonstrate feminine features escaping to be androgynous because of phobia of losing femininity as the most respected value of the opposite sex.

Thus, it has been revealed: the system of traditional values of student youth correlates with the gender segregation of spheres of economic entrepreneurship; women have lower level of economic knowledge than men; girls demonstrate a higher level of adaptation to the economic situation, the social exposure of the qualifying "I", while boys – to the specifically defined social factors of economic behavior; spheres of demonstration of economic assertiveness are different among female and male respondents; the feeling of lack of efficiency, depending on the fate of others, the external locus of motivation of economic activity is more characteristic for the female students, while male – personal control, ideology of control (adequate perception of successes and defeats) and personal professional efficiency; the necessity to be popular, physically attractive and active are more important for girls/woman, while professional competence, leadership ability, integration of identity – for boys/men; life goals, their internal coherence and searching goals are more characteristic of the men, while responsibility, existential problems – of the women.

References:

1. Council of Europe Gender equality strategy 2018–2023. URL: https://my.su/fhqub.

2. Hovorun T. V., Kikinezhdi O. M., Shulha I. M. Economic determinants of egalitarian socialization of student youth in Ukraine. *Problem space of modern society: philosophical-communicative and pedagogical interpretations: collective monograph.* Warsaw: BMT Erida Sp. z o.o. 2019. Part 1. P. 409–422.

3. Women in the economy: Is there discrimination in the labor market in Ukraine? URL: https://cutt.ly/1yZEHN.

METHODS OF FOREIGN LANGUAGES TEACHING IN THE CONTEXT OF COMPETENCY-BASED APPROACH

Inna Obikhod
Candidate of Sciences in Education, Associate Professor
of the Department of German Philology and the German Language Teaching,
Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University,
Ternopil, Ukraine

МЕТОДИ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ В КОНТЕКСТІ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ

Інна Обіход
к.п.н, доцент
кафедри німецької філології та методики навчання німецької мови
Тернопільського національного педагогічного університету
імені Володимира Гнатюка
м. Тернопіль, Україна

Competency in foreign languages requires knowledge of vocabulary and functional grammar as well as awareness of the main types of verbal interaction and language registers. What is also important is the knowledge of social conventions and cultural aspects and the variability of the language. Competency approach in teaching foreign languages involves chiefly reorientation from the process into the result in the context of personally-oriented and activity-oriented dimensions [1; 2]. Hence, the four basic levels of language training can be differentiated:

1) Content-subject learning is aimed at acquiring and mastering basic cognitive and practical skills and abilities needed to solve problems by applying appropriate methods, materials and information; forming digital computer competency which involves using computers for doing a search on information, its integrated analysis, production, presentation and exchange; formation of interdisciplinary connections; communication in foreign languages; individual expression through cultural education; civic competence; motivation and willingness of an individual to continue lifelong learning;

2) Systemic learning creates the capacity for independent development of new knowledge and integration of knowledge from different fields, application of life experience, declarative knowledge and skills; flexible processing of complex messages in the context of the completeness and accuracy of understanding specific information, drawing conclusions or independent assessment of the conclusions proposed pursuant to a situation; the ability to think logically, to put forward arguments, to develop one's own

intellectual position, to predict the semantic level, to adequately apply the necessary material using the mass media; to be open to acquiring new knowledge and adapting to a change; ability to work in a team; ability to present themselves and to critically assess their work; willingness to design educational strategies; ability to organize and apply learning tools for self-education;

3) Communicative learning is focused on implementing different types of speech activity, namely perception, production, interaction or mediation; the ability to teach the formation of opinion in terms of its lexical, grammatical and stylistic design; possession of skills needed for various kinds of reading (reading for the gist, close reading, skimming, scanning, etc.). Communicative approach presupposes the capacity to listen and hold a reasoned debate, to show flexibility in speech while sharing ideas and using a variety of language means to transfer denotative and connotative meanings. This type of learning is all about selection, differentiation and elimination of ambiguity; the ability to create complete and coherent statements using the full variety of appropriate structures and a wide range of connectors and other means of communication for giving clear, detailed descriptions and systematic presentation of the relevant allocation of key provisions and relevant ancillary parts; comply with the rules of conversation;

4) Social learning enables effective and constructive participation of an individual in the socially-varied and complex societies; promotes understanding of typically accepted behaviors and manners, knowledge of basic concepts about individuals, groups, organizations, social class, gender equality and non-discrimination, showcases of tolerance and mutual understanding, understanding different points of view, the ability to empathize, to overcome stress, resolve conflict situation and live in a heterogeneous society.

In the framework of the learning process that aims at solving particular problems with necessary attributes of self-responsibility, self-evaluation and intensification of collaborative efforts of a student and a teacher, we suggest is a set of three-phased educational process [3]:

1) Introductory stage / Motivation: Discussing home assignments; revision; identifying educational objectives; planning personal strategies for achieving the goals according to one's own characteristics and abilities; understanding one's own strong and weak points from the perspective of a learner; awareness of the task objectives; discussing transparent and understandable to students evaluation criteria; the formation of working groups and the establishment of relations between the parties; coordination of the roles ("an actor", "an observer", " a student as a teacher" and others) in the implementation of activities; range of social and working forms (individual work, group work, plenum, etc.); activation of previously acquired knowledge; "brainstorming"; development of affective factors (self-esteem, openness, engagement, motivation, encouragement).

2) Working stage / Learning the material: Presentation of educational material; explanation / advice / teacher counseling; answering questions; elaboration of training

material through the prism of an active cognitive process; identifying and resolving (individually or in a group) current educational issues; design work; conducting discussions; search for necessary information in databases, hypertext etc. application process of monitoring, analyzing, synthesizing, organizing and storing material in a particular educational situation; studying semantic fields and creating semantic maps; selection and systematization of grammatical structures, processes and relations; usage of educational support; information exchange; presentation of working results.

3) Summary stage / Control / Self-control: Application of acquired knowledge in practice; transfer; reflection (form and content of training); summing up; reviewing the workflow; predicting the dynamics of success and the consequences of their own educational decisions; determining the degree of individual progress compared with his/her previous achievements; application control (with the teacher and other students) and self-control: control tasks, observation sheets, portfolio, rating specific tasks according to the grid of selected categories (conversation, discussion, information exchange and others.

The results of the experiment allowed us to make a conclusion, that efficacy of competency oriented teaching foreign languages depends on teacher's understanding of the necessity to abandon authoritarian and scholastic methods, and instead use methods of FLT, promoting development and self-improvement of study and communicative process. Among the perspectives of further research we suggest revising and reconsidering the traditional methods and approaches in FLT at higher educational institutions.

References:

1. Ballweg s., Drumm B. u.a. Wie lernt man die Fremdsprache Deutsch? – München: Klett-Langenscheidt, 2013. – 108 S.

2. Bausch K.-R., Christ H., Krumm H.-J. Fremdsprachenunterricht. – Tübingen: Francke Verlag Tübingen und Basel, 1995. – 585 S.

3. Mattes W. Methoden für den Unterricht. – Braunschweig, Padeborn, Darmstadt: Schöningh Verlag, 2012. – 132 S.

SLOVENIAN EXPERIENCE OF TRAINING FUTURE BIOLOGY TEACHERS AT UNIVERSITIES

Nataliia Hrytsai
Doctor of Pedagogical Sciences, Professor
Rivne State University of Humanities,
Rivne, Ukraine

СЛОВЕНСЬКИЙ ДОСВІД ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ВЧИТЕЛІВ БІОЛОГІЇ В УНІВЕРСИТЕТАХ

Наталія Грицай
доктор педагогічних наук, професор
Рівненський державний гуманітарний університет,
Рівне, Україна

In the context of the reform of higher education in Ukraine, it is necessary to review carefully the content of vocational training of pedagogical personnel, taking into account the experience of other countries in this area. According to M. Barber and M. Murshed, «the reform of education is one of the main tasks of almost all countries» [1, p. 7], the quality of school education is based on the quality of the work of teachers at school [1, p. 17]. The fact that the teacher organizes the pedagogical process as a methodologically correct one depends not only on the level of student achievement, but it also influences on the development of their cognitive interests, the choice of the future profession and so on.

In the conditions of higher education integration of Ukraine into the European educational space, introduction of new requirements for the quality of training for future specialists in accordance with the provisions of the Bologna Convention will be useful to get acquainted with the current state of training of future biology teachers in the countries of the European Union, to use their progressive experience in the educational process of domestic higher education institutions.

The Republic of Slovenia is a small country with a high quality of education among the European countries. So, according to the PISA–2015 International Student Assessment Program in Science (natural subjects), Slovenia took the thirteenth place out of 72 countries. Such results give grounds for asserting the high level of students' knowledge in Science, but also for the proper level of professional training of their teachers, biology teachers in particular.

In view of the above, we consider that it is expedient to analyze the peculiarities of the future biology teachers training in the Republic of Slovenia.

Different aspects of professional training of teachers in Slovenia were studied by T. Desiatov, T. Kristopchuk, O. Tovkanets and others. However, the professional training of

natural science teachers at Slovenian universities has not been studied in detail by Ukrainian scholars.

The purpose of the article: to analyze the peculiarities of the professional training of future biology teachers in the universities of Slovenia.

The first university in Ljubljana was opened in Slovenia in 1919. After it, universities were established in Maribor (1975), Koper (2001) and Nova Gorica (2006). There are 3 state universities in the Republic of Slovenia today (Ljubljana, Mariborsky, Primorsky) and 1 private – Nova Goritsy University. In these institutions of higher education, a special attention is paid to natural sciences, in particular biological (bio-cybernetics, biodiversity, biochemistry, biotechnology, etc.).

In the largest state university – Ljubljansky (Univerza v Ljubljani), the Faculty of Pedagogy specializing in «Two Subjects Teachers» prepares teachers for two subjects, such as: biology-chemistry, biology-physics, biology-households, etc. [2].

The students study for 4 years (240 credits ECTS) according to the program of the first degree studying. The training program is aimed at the training of primary and secondary school teachers who acquire basic knowledge, skills and abilities in two subject areas that are important for education in this subject area, special didactic knowledge from the two selected educational objects, as well as practical pedagogical training. The curriculum consists of three main groups of disciplines: 1) general education; 2) biological disciplines; 3) disciplines from the chosen second subject (chemistry, physics). The graduate acquires the basic skills of pedagogical, psychological, philosophical and sociological sciences, which are essential for work in the field of education.

The mastery of these disciplines is based on modern pedagogical techniques supported by the use of information and communication technologies and they envisage active activity of students, for example, through experimental work in the laboratory, preparation of individual speeches, group and project work, e-learning.

At the Biotechnical Faculty of the University of Ljubljana, biology teachers are trained according to Master's program for a second-degree «Biological Education» («Biološko izobraževanje»).

Masters are trained on the basis of the first degree of «Bachelor» on the specialty «Biology». The preparation program of bachelors in Biology lasts for 3 years (6 semesters) in the amount of 180 hours.

Studying at Master's level lasts for two years and amounts to 120 credits [2].

The purpose of the training program is to educate a biologically and pedagogically highly skilled and motivated biology teacher who will respond to the challenges of teaching biology in gymnasia, as well as secondary technical and vocational schools.

A pedagogical work in schools, in the centers of school and extracurricular activities, in museums and other similar institutions that require a high level of professional biological knowledge and, at the same time, pedagogical qualifications is the main opportunity for

employment of graduates of the given curriculum. The corresponding biological and pedagogical education of graduates of the curriculum also includes an employment in the publishing house (publishing textbooks, manuals, popular science journals and other professional literature), as well as with other manufacturers of teaching materials and tools.

At the University of Maribor *(Univerza v Mariboru),* applicants are offered educational programs of all levels: 1) educational programs for higher vocational training of the 1st degree (3 years); 2) university degree programs of the 1st degree (3 or 4 years); 3) unified Master's degree programs of the 2nd degree (5 or 6 years); 4) educational programs of the 2nd degree (from 1 to 2 years) [3].

Future biology teachers are trained at the Faculty of Science and Mathematics. The training is conducted in two stages: Bachelor and Master (university unified two-subject educational program, 5 years, 300 ECTS). Biology can be combined with Chemistry, Physics, Engineering, Mathematics and Computer Science. Andrei Shorgo (prof. dr. Andrej Šorgo) is the head of «A Subject Teacher» program.

As the students acquire a teacher's degree in two subjects, the teacher training program encompasses three blocks of disciplines: general pedagogical disciplines (32 ECTS credits), disciplines of biological education cycle (29 ECTS credits) and disciplines of another subject teaching methods – chemistry, physics, etc. (32 ECTS credits). In total, it consists of 93 ECTS, which exceeds the minimum of required 60 ECTS in pedagogical education.

Consequently, in Slovenia, an important place is devoted to the training of future biology teachers, the introduction of practice-oriented learning technologies, the familiarization of students with information and communication technologies, the use of living organisms in biology teaching. It should be noted that universities generally prepare teachers for two school subjects, enabling them to master two related academic disciplines and increase opportunities for successful employment.

References

1. Барбер М., Муршед М. Как добиться стабильно высокого качества обучения в школах. Уроки анализа лучших систем школьного образования мира (пер. с англ.). *Вопросы образования*. 2008. № 3. С. 7–60.

2. Univerza v Ljubljani. URL: https://www.uni-lj.si/studij/studijski_programi/dodiplomski_in_enoviti_magistrski_programi/

3. Univerza v Mariboru. Dodiplomski študijski programi. URL: https://www.fnm.um.si/index.php/2016/01/20/predmetni-ucitelj-izo-bio-predmetnik-2017-2018/

LANGUAGE TRANSFER IN THE SPEECH OF UKRAINIAN EMIGRATION AS AN ELEMENT OF ADAPTATION TO A NEW LINGUISTIC-CULTURAL ENVIRONMENT

Tamara Komarnytska
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Institute of Philology
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

МОВНА ІНТЕРФЕРЕНЦІЯ У МОВЛЕННІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕМІГРАЦІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ АДАПТАЦІЇ ДО НОВОГО МОВНО-КУЛЬТУРНОГО ОТОЧЕННЯ

Тамара Комарницька
к. філол. н, доцент,
Інститут філології
Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна

Міграція у різних її проявах уже стала буденним явищем. Опинившись в іншій країні, мігранти змушені адаптуватися до її реалій, а опановуючи мову нової батьківщини, вони також всотують у себе весь її культурний пласт. Очевидно, що першими до активного мовленнєвого вжитку емігрантів потрапляють лексеми на позначення місцевих реалій, які є віддзеркаленням релігійної, історичної, міфологічної картини світу народу, являючи собою маркери традицій та побуту певної культури [2, с. 287]: *«Це ж **цую** зараз»* (яп. *цую – сезон дощів у Японії*); *«Вони з цим «**Коджінхо**» просто помішалися»* (яп. *Коджінхо: – Закон «Про персональні дані»*); *«Коло нас немає **хякуена**»* (яп. *хякуен-шьоппу – магазин «Усе по 100 єн»*); *«После **моцаэй шабата** откроется»* (івр. *моцаей шабат – вихід суботи* (вечір суботи, коли вже можна працювати); *«Я уже в **монитку** села»* (івр. *моніт – (маршрутне) таксі*).

Як бачимо, іншомовні слова нерідко стихійно набувають у мовленнєвому потоці українських чи російських закінчень і спроб відмінювання за правилами української / російської граматики, що є характерною рисою інтерферованого мовлення наших емігрантів.

Окрім цього, українські мігранти також включають до мовленнєвого потоку іншомовні кліше, похідні вигуки і слова-паразити, які вживають і корінні мешканці країн Сходу. Наприклад:

*«**Ма питом** я буду це делать?!»* (івр. *ма пітʼом – чого раптом*);

*«Ой, а я как раз вспоминала о тебе, **ма зэ** вспоминала о тебе, **хаваль аль а зман**!»* – івритський вислів *ма зе* важко перекласти, еквівалентним йому приблизно є

ой, як же (дослівно *що це*); *хаваль аль а зман* – вислів-паразит без конкретного значення, що може бути перекладений як *хай йому грець, просто немає слів, щось неймовірне* (дослівний переклад *шкода часу*);

*«**Кусо**!»* (японський вульгаризм, букв. *лайно*, як вигук – *от халепа!*);

*«Це був реальний **шіцурей**»* (яп. *шіцурей – грубість*, але слово набуло етикетного значення і почало позначати будь-яку поведінку, що не відповідає японським канонам увічливості, дії, що можуть змусити співрозмовника почуватися ніяково; окрім цього *шіцурей* перетворилося на формулу вибачення за всі можливі незручності, яких можна поведінкою чи словами завдати співрозмовникові);

*«та це **чьотто**…»* (яп. *чьотто* – дослівно *трохи*, але слово набуло клішованого вживання на позначення ввічливої відмови чи заперечення слів співрозмовника замість слова «ні», оскільки «ні» у японській культурній традиції трактують як надзвичайно різке і грубе, тож мовці всіляко намагаються його уникати, вживаючи *чьотто* як своєрідний евфемізм).

Однак, інтерфероване мовлення української еміграції як у Японії, так і в Ізраїлі, рясніє іншомовними словами, запозичувати які здавалось би, немає жодної причини. Напевно, у цьому й полягає вся стихійність та асистемність явища змішування мов, за якого теоретично будь-яке слово із новозасвоєної мови може потрапити до мовленнєвого потоку. Тут, вочевидь, можемо погодитися з Л.Т. Масенко в тому, що хаотичність і спонтанність інтерферованого мовлення свідчить про те, що воно радше являє собою сукупність ідіолектів, оскільки різні мовці можуть до свого мовлення включати різні іншомовні слова [1, с. 72]. Наведемо кілька прикладів: *«Он работает на **мифале**»* (івр. *міфаль – завод*); *«Ви підете на **месібу**?»* (івр. *месіба – вечірка*); *«Ніяка я не **біджін**»* (яп. *біджін – красуня*); *«Я не хочу бути **шюфу**»* (яп. *шюфу – домогосподарка*).

Поміркуймо тепер над тим, як в інтерферованому мовленні виявляється адаптація до нового середовища через зміни у мовно-культурній ідентичності. Якщо говорити про мовно-культурну характеристику Ізраїлю та Японії, то вона є приблизно такою: Ізраїль – галасливий, емоційний, прямолінійний; Японія – стримана, підкреслено ввічлива, делікатна. Недаремно одними з перших іншомовних слів і висловів, які в емігрантів потрапляють до активного вжитку, стають:

- *хуцпа* (*нахабство*) в Ізраїлі і *шіцурей* (*вибачте за грубість*) у Японії;
- *ма пітʼом?* (*чого раптом?*) в Ізраїлі й *чьотто* (*трохи незручно*) в Японії.

Засвоюючи ці ключові мовні одиниці, наші емігранти всотують і весь той культурний пласт, який лежить у їхній основі, всі комунікативно-поведінкові стереотипні ситуації, які вживання цих слів передбачає:

*«Шо це за **хуцпа мин а клаль**?»* (*надзвичайне нахабство*);

*«Не поняла, **ма зе а хуцпа а зот**?!»* (*що це за нахабство таке*);

*«Здесь надо быть **хуцпани**»* (*нахабний*);

*«**Ма питом** я буду це делать?»* (*чого раптом*);

*«Це не буде **шіцурей**?»* (*грубо, негарно*);

*«Тепер відмовитись – це величезне **шіцурей**»* (*грубо, негарно*);

*«Це буде **чьотто** складно»* (*трохи незручно*; вся фраза виступає евфемізмом до слова «ні» і є дуже частотною у ситуаціях ввічливої відмови).

При цьому набута комунікативна поведінка, непритаманна українцям, виявляється навіть там, де очевидної інтерференції не спостерігаємо:

«Чо це вдруг?!»;

«С какого такого перепугу?!»;

«Мені тепер здається, що така щедрість це якось ненормально, дико, величезна послуга мені, за яку я не знатиму, як віддячити»;

*«Трохи прикро, що це був **ґірі-пурезенто** з твого боку. Вибач»* (*вимушений подарунок* – подарунок у відповідь, що не був запланований, але його треба дарувати, оскільки перед цим щось подарували тобі).

Виходить, що в українських емігрантів, які постійно проживають в Ізраїлі та Японії, разом із появою інтерферованого мовлення відбувається зміщення мовно-культурної ідентичності: інтерфероване мовлення українців Японії втілює відчуття необхідності повсякчас перепрошувати, дякувати, уникати прямолінійності (що притаманне ідентичності японців); а інтерфероване мовлення українців Ізраїлю пов’язане з відчуттям природності різкого реагування на фрази співрозмовника, апелювання до емоцій, гіперболізації (що є характерним для мовленнєвої поведінки ізраїльтян).

Отже, підіб’ємо підсумки: 1) до інтерферованого мовлення потрапляють різнорідні й різностильові івритські та японські слова (серед яких особливе місце посідають реалії), при цьому вони зазнають спотворень за граматичними правилами української / російської мови; 2) ключовими мовними одиницями, що потрапляють до мовленнєвого фонду емігрантів, є івр. *хуцпа* і яп. *шіцурей*; 3) інтерфероване мовлення українських емігрантів в Ізраїлі та Японії тягне за собою зміщення мовно-культурної ідентичності, що свідчить про мовну і культурну адаптацію емігрантів у чужому мовно-культурному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Масенко Л. Т. Суржик: між мовою і язиком. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 135 с.

2. Пилипчук М. Стратегії очуження та одомашнення в перекладі українських реалій // Фаховий та художній переклад: Теорія, методологія, практика : зб.наук.пр. – К.: Аграр Медіа Груп, 2016. – С. 287-291

DEVELOPMENT OF SENIOR PUPILS' MONOLOGIC AND POLYLOGICAL DISCURSIVE SPEECH.

Olena Andriets
Candidate of Pedagogic Sciences,
Associate Professor,
Doctoral Candidate at the Department
of Linguistics of Kherson State University
Kherson, Ukraine

РОЗВИТОК МОНОЛОГІЧНОГО ТА ПОЛІЛОГІЧНОГО ДИСКУРСНОГО МОВЛЕННЯ УЧНІВ СТАРШИХ КЛАСІВ

Олена Андрієць
к. пед.н., доцент,
докторант кафедри мовознавства,
Херсонський державний університет,
м. Херсон, Україна

Формування дискурсної компетентності учнів старших класів відбувається в процесі мовленнєвої діяльності, що реалізується в усній чи писемній, монологічній або діалогічній (полілогічній) формі. З одного боку різниця між діалогом і монологом зрозуміла: якщо мовленнєва діяльність здійснюється двома (чи декількома) мовцями, які здійснюють комунікативний акт, то це діалог або полілог, якщо одним – монолог. Проте, діалогічність дискурсного мовлення, на нашу думку, більш розгорнене поняття, ніж просто обмін висловлюваннями.

Концепція діалогізму М. Бахтіна, котра була висунута ще на початку 30-х років XX століття, переконує, що «діалогічні відношення не зводяться до відношень логічних і предметно-змістових, які самі по собі позбавлені діалогічного моменту. Вони повинні проявитися словом, стати висловлюваннями, вираженими у слові позиціями різних суб'єктів, щоб між ними могли виникнути діалогічні відношення; діалогічні відношення можуть проникати всередину висловлювання, навіть усередину окремого слова, якщо в ньому діалогічно зіштовхуються два голоси. З іншого ж боку, діалогічні відношення можливі й між мовними стилями, соціальними діалектами тощо, за умови сприйняття їх певними змістовими позиціями, своєрідними мовними світоглядами. Врешті-решт, діалогічні відношення можливі і щодо власного висловлювання загалом, до його частин і до окремого слова у ньому, якщо ми якось відділяємо себе від них, говоримо з внутрішнім застереженням, займаємо дистанцію щодо них, ніби обмежуємо чи роздвоюємо своє авторство» [1, с. 212-214].

Науковець В. Борботько вказує на такі характерні риси діалогічності дискурсу, що полягають «не лише в зіштовхуванні відображених у тексті позицій різних суб'єктів, у саморозщепленні та самоусуненні авторського суб'єкта, але й у переломленому використанні мовних засобів інших авторів» [2, с. 37].

Прикладом внутрішньої діалогічності формально монологічного навчального дискурсу старшокласників може бути захист реферату, участь у полеміці, дискусії, замітка в шкільній газеті та ін. У своїх монологічних текстах школярі цитують, дають аналіз, порівнюють висловлювання інших авторів, цим самим вступаючи у своєрідний діалог із тими, чиї погляди вони коментують, схвалюють чи заперечують, критикують.

Діалог нерідко пов'язується з дискурсом, спілкуванням (контактуванням), комунікацією. Відтак М. Кожина, враховуючи комунікативну основу мови, орієнтує на те, що комунікативність знаходить себе в усіх формах мовлення, а тому будь яке мовлення діалогічне. Однак факти свідчать, що не все контактування є діалогом, так як не вся діалогічність – комунікативна.

На вторинності монологу акцентує свою увагу Л. Виготський. За концепцією науковця монолог в історичному сенсі – це інтеріоризований (переведений у внутрішній план) і «згорнутий» діалог, який згодом у процесі об'єктивізації – екстеріоризації – з діалогу «для себе» трансформується на монолог «для інших», «у дискурсивне говоріння» [3].

Таким чином, діалогічна форма мовленнєвої діяльності давніша за монологічну, стосується таких понять як дискурс, спілкування, контактування. Монологічна ж форма дискурсного мовлення містить у собі характерні риси діалогу, збагачує можливості діалогічної комунікації старшокласників у всіх сферах, стилях та жанрах.

Список використаних джерел:

1. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1979. – 423 с.

2. Борботько В. Г. Общая теорія дискурса (принципы формирования и смыслопорождения) Автореф. дисс. … д-ра філол. наук. – Краснодар, 1998.

3. Выготский Л. С. Мышление и речь // https://www.marxists. org/russkij /vygotsky/1934/thinking-speech.pdf

INTEGRATIVE APPROACH AS A BASIC ELEMENT IN THE PREPARATION OF THE FUTURE SPECIALISTS IN TRANSLATION

Iryna Savka
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate
Professor of the Department of Foreign Languages for the Humanities,
Lviv Ivan Franko National University
Tetiana Yaremko
Assistant of the department of foreign languages for the Humanities
Lviv Ivan Franko National University

ІНТЕГРАЦИЙНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ДО ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ

Ірина Савка
к .п. н.,
доцент кафедри іноземних мов для гуманітарних факультетів
Львівського національного університету імені Івана Франка
Тетяна Яремко
асистент кафедри іноземних мов для гуманітарних факультетів
Львівського національного університету імені Івана Франка

Випускники спеціальності «Переклад» отримують теоретичні знання та практичні навички, необхідні для їх професійної діяльності. Майбутній фахівець з перекладу повинен володіти необхідним фондом актуальних наукових і прикладних знань, спеціальних умінь і навичок, керуватися в своїй професійній поведінці гуманістичними цінностями, постійно прагнути до творчого пошуку і саморозвитку тощо. Це обумовлює необхідність наукових досліджень проблеми формування та оновлення змісту навчання, зокрема фундаментальних знань і багатофункціональних умінь і навичок.

У той же час, освіта в сучасних умовах потребує оновлення та інтеграції змісту професійної підготовки майбутніх перекладачів. Існує ряд протиріч між необхідністю забезпечення інтегрованої системи знань і умінь в професійній підготовці перекладачів і недостатнім рівнем підготовки фахівців до цього аспекту професійної діяльності; постійно зростаючим обсягом професійно значимої інформації і нездатність забезпечити оволодіння професійними знаннями і вміннями в межах предметної системи навчання; змінами в статусах окремих навчальних дисциплін і недостатнім відображенням цих змін у змісті професійної підготовки.

Професійна освіта в контексті вирішення названих протиріч передбачає якісне оновлення системи підготовки майбутніх фахівців з перекладу. Професійні інтереси майбутнього перекладача виражаються в намірі глибше пізнати свою професію, в

сумлінному ставленні до оволодіння професійними вміннями та навичками, психологічної та практичної готовності працювати за професією. Це перш за все інтереси до майбутньої професії, до об'єктів професійної діяльності, до себе як майбутнього фахівця, до професійно-орієнтованих знань тощо.

Для продуктивного засвоєння студентом знань та для його інтелектуального розвитку важливе значення має встановлення широких зв'язків як між різними розділами курсу, який вивчається, так і між різними дисциплінами в цілому. Інтегративний підхід до викладання сприяє виробленню системи знань, розвиває здібності до їх застосування в певній галузі. У формуванні наукового світогляду, прикладних умінь провідна роль зв'язків між спорідненими навчальними предметами є загальновизнаною [1].

Нами визначені наступні особливості інтеграції знань і вмінь для майбутніх фахівців з перекладу: визначення та забезпечення рівнів компетенції володіння іноземними мовами для фахівців освітньо кваліфікаційного рівня «Перекладач»; забезпечення готовності перекладацької діяльності фахівців з урахуванням особливостей певних галузей; інтеграція знань і умінь в процесі вивчення іноземних мов сприяє оптимізації теоретичного і практичного компонентів професійної підготовки майбутніх фахівців з перекладу; постійна інтеграція знань і умінь сприяє оновленню змісту професійної підготовки; передбачення постійного оновлення знань і умінь з іноземних мов майбутніми фахівцями.

Реалізація інтеграційного підходу до формування системних знань і умінь майбутніх фахівців з перекладу базується на таких концептуальних засадах: філософії освіти, методології педагогічної науки; використанні системного, діяльнісного, когнітивного та особистісно орієнтованого підходів; підвищення якості професійної підготовки майбутніх фахівців і її відповідності сучасним вимогам суспільства; поглиблення процесів інтеграції змісту навчання; визначення теоретичних рівнів інтеграції змісту навчання; формування відповідної освітньої середовища; відповідність принципам наступності та ідеям безперервності професійної освіти; розробка навчально-методичного забезпечення системи інтегрованих знань і умінь майбутніх фахівців міжнародного права, передбачає застосування новітніх засобів отримання, передачі та зберігання інформації; доступність викладу змісту навчального матеріалу, розробку найрізноманітніших методів, форм і засобів навчання, виробничої практики, спеціально розроблених курсів, а також в процесі самоосвіти тощо.

Важливою функцією професійної діяльності перекладача є комунікативна, яка передбачає обмін інформацією та отримання повноцінної зворотного зв'язку. Тому всебічна комунікативна обізнаність розглядається як інтегральна якість, що об'єднує особистісні та професійні характеристики [2].

Комунікативні якості фахівця з перекладу включають такі компоненти: комунікативний - здатність брати участь в іншомовної професійної спілкування, здійснювати мовну активність в конкретних ситуаціях професійного спілкування; лінгвістичний – знання правил мовного і немовного поведінки у визначенні правил стандартних ситуацій професійного спілкування, знання національно-культурних особливостей певної країни, і вміння здійснювати свою мовну поведінку відповідно до цих знань; методичний як здатність студента організовувати свою роботу з вивчення іноземної мови осмислено, творчо і цілеспрямовано [3].

Іншомовна професійна комунікативна діяльність виступає засобом передачі форм культури професійної ролі і професійного досвіду. Як вид пізнавальної діяльності, комунікативна діяльність може ідентифікуватися з комунікативною компетентністю, що дозволяє створювати дидактичні умови, що стимулюють розвиток певних видів здібностей засобами іноземної мови [4].

Готовність майбутніх фахівців з перекладу до професійної діяльності ми розглядаємо як взаємозв'язок і взаємозалежність мотиваційно-особистісного, когнітивно-інтегративного, ситуативно-діяльнісного компонентів. Процес формування готовності до професійної діяльності ми досліджуємо як систему послідовних педагогічних впливів на мотиваційно-вольову, інтелектуально-змістовну і процесуально-діяльнісної сфери студента, яка забезпечується професійною спрямованістю підготовки майбутніх фахівців з перекладу на основі інтеграційного підходу.

Список використаних джерел:

1. Євтушенко Н. Інтеграція іноземних мов за професійним спрямуванням з дисциплінами гуманітарного циклу / Наталія Євтушенко // Педагогіка вищої та середньої школи. - 2013. - Вип. 38. - С.205-208

2. Козловська І.М. Теоретико-методологічні аспекти інтеграції знань учнів професійно-технічної школи (дидактичні основи): Монографія. - Львів: Світ, 1999. – 302 с.

3. Столяренко А.М. Психологія і педагогіка: Учеб. посібник для вузів. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 423 с, с.309-334.

4. Тимощук Н.М. Формування професійних якостей майбутніх юристів у процесі вивчення іноземних мов / Н.М. Тимощук, Л.І. Довгань // Наукові записки [Вінницького національного аграрного університету]. Сер. Соціально-гуманітарні науки. - 2013. - Вип. 2. - С. 190-196.

THE ROLE OF PHILOSOPHY IN PREPARATION AND EDUCATION OF MODERN HUMAN

Daryna Chernyak
Candidate of sociological sciences, Associate Professor
Kyiv National University of Technology and Design
Kyiv, Ukraine

РОЛЬ ФІЛОСОФІЇ У ПІДГОТОВЦІ ТА ВИХОВАННІ СУЧАСНОЇ ЛЮДИНИ

Дарина Черняк
к. соц. н., доцент,
доцент кафедри філософії, політології та українознавства
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

Підготовка сучасного спеціаліста з вищою освітою передбачає не тільки формування спеціальних знань, умінь, навичок, але й володіння загальнокультурними компетенціями. Визнаним сьогодні є завдання гуманізації освіти. Не зважаючи на постійне скорочення годин для вивчення соціально-гуманітарних наук, зокрема філософії, їх опанування молодими людьми залишається вкрай актуальним. Сучасні студенти – майбутні управлінці, політики, спеціалісти в галузі сільського господарства, машинобудування, медицини, ІТ-технологій, телекомунікацій, біотехнологій, ядерних та нанотехнологій, що включені в розгалужену мережу соціальних відносин та зв'язків, від рішень та дій яких залежить благополуччя громадян, функціонування суспільства, національна безпека. Робота в тих сферах діяльності, де від рішень працівника залежить доля та життя людей, потребує від фахівця стійких життєвих принципів, визначених ціннісних орієнтирів, слідування нормам загальнолюдської моралі та професійної етики, розуміння гуманітарних та соціально-економічних наслідків технічних рішень та наукових відкриттів.

Важлива роль людинотворчої та виховної функцій соціально-гуманітарної освіти, мова йде про виховання громадян, майбутніх батьків, які шанобливо ставляться до старшого покоління, своєї культури, традицій, історії, закону, поціновують принципи демократії, готові до участі у функціонуванні громадянського суспільства. Науковці, що досліджують значення соціально-гуманітарної підготовки майбутніх спеціалістів, наголошують, що метою вищої освіти є формування підвалин культурної, цивілізованої особистості. Так іспанський філософ Х. Ортега-і-Гассет, розкриваючи місію університету, вказує на роль курсів загального характеру, зокрема філософії, що спрямовані на підвищення рівня культури особистості. «Життя, - зазначає філософ, - це хаос, дикий, тропічний ліс, безлад. Людина губиться в ньому […] починає шукати в лісі «шляхи», «дороги», іншими словами, ясні та стійкі ідеї про світобудову, позитивні уявлення про те […] що є світ. […]

Культура – це життєва система ідей кожної епохи […]. Щоб впевнено йти крізь ліс життя, потрібно бути культурним, знати свою топографію […], тобто мати уявлення про простір і час, в яких живеш.» [4, с.32-36] На думку Х. Ортега-і-Гассета, університетська освіта має виконувати наступні функції: «передача культури, навчання професіям, наукове дослідження та навчання нових людей науці».

Саме в філософії, зазначають дослідники, людство може знайти для себе те знання, яке здатне допомогти йому жити розумно, морально, справедливо, філософія не тільки допомагає розуміти сутність та природу речей, але є проявом духовної свободи. [1, с.60] Філософія виступає загальнотеоретичним та методологічним підґрунтям освіти сучасного спеціаліста, дає людині уявлення про світобудову, відповіді на питання «Що таке істина, світ, краса, добро, свобода, справедливість?», розкриває сенс життя та майбутнє людства, формує світогляд та ціннісні орієнтації, здатність бути розсудливим, самокритичним, терпимим до поглядів інших. Філософія, за визначенням С.Кондратьєвої, є вагомим інструментом подолання деінтелектуалізації вищої освіти. [3, с.30]

Вчені вказують на гуманістичний потенціал філософії як навчальної дисципліни, її роль в контексті громадянського, морального, духовного та патріотичного виховання, самоідентифікації особистості, наголошують, що філософія сприяє формуванню культури мислення, здатності аналізувати, критично оцінювати дійсність, визначати своє місце в світі, цивілізовано відстоювати власні погляди та переконання, вести наукову дискусію, осмислювати твори філософського та соціально-політичного спрямування. Проблема визначення місця та ролі філософії в сучасному світі та житті людини, системі вищої освіти залишається предметом наукових дискусій. Зрозуміло, що викладання філософії потребує нових підходів, використання інноваційних методів навчання, оскільки серед студентства побутує думка про відірваність філософії від життя, абстрактність та неможливість практичного застосування знань. Безумовно, курс філософії має бути побудований з урахуванням спеціалізації студента, бути цікавим та відповідати реаліям сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Исмаилов Н.О. К вопросу о роли философии в совершенствовании системы высшего профессионального образования // Вестник Армавирского государственного педагогического университета. – 2019. - № 1. – С. 55-62.

2. Капчеля В. Место и роль философии в современном высшем образовании // Філософія освіти. – 2013. - №1 (12). – С.326-339.

3. Кондратьева С.Б. Зачем студенту философия: проблемы преподавания философии в высшей школе // Интернет-журнал. Проблемы современного образования. – 2018. – № 2. – С.27-32.

4. Ортега-и-Гассет Х. Миссия университета. – Мн.: БГУ, 2005. – 104 с.

YAR SLAVUTICH FIGURATIVE AND EXPRESSIVE MEANS OF POETRY AS BIOGRAPHIC REPRESENTATIVES

Iryna Haidaienko
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Head of the Chair of Linguistics, Kherson State University
Kherson, Ukraine

ОБРАЗНО-ВИРАЖАЛЬНІ ЗАСОБИ МОВИ ПОЕЗІЙ ЯРА СЛАВУТИЧА ЯК БІОГРАФІЧНІ ПРЕЗЕНТАНТИ

Ірина Гайдаєнко
к.ф.н., доцент, завідувач кафедри мовознавства
Херсонського державного університету
м. Херсон, Україна

Вивчення творчості письменника починається зі знайомства з його біографією, життєвим і творчим шляхом.

На сьогодні активним є наукове зацікавлення науковців питанням вивчення відтворення картини світу письменника документально-біографічними засобами. Зокрема відомі праці І. Акіншиної, де вивчено жанрово-стилістична специфіка художньо-біографічної прози 80-90-х років, жанровий аспект української біографічної прози першої половини ХХ століття (Г. Грегуль), особливості жанрової еволюції сучасної художньої біографії (О. Дацюк) та інші.

Однак праць, у яких би було досліджено особливості відтворення біографії, зокрема художньої, крізь призму використання мовно-виражальних засобів практично не існує, за винятком окремих робіт, де вивчено особливості функціонування мовних засобів у творах. Тому вбачаємо за необхідне з'ясувати мовно-виражальні можливості художніх творів, зокрема Яра Славутича, що, відтворюючи окремі моменти його біографії, розкривають його художню мовну картину світу. Це й визначає актуальність нашої розвідки.

Мета статті полягає в тому, щоб обстежити тексти поетичних творів Яра Славутича та дослідити виражальні засоби мови, що відтворюють мовно біографічну картину світу митця. Тобто ми не будемо дотримуватися хронологічності у біографічних даних поета. Нас цікавить, як відтворено окремі біографічні відомості про автора, приховано або й відверто, мовно виражальними одиницями мови.

Із цього приводу слушною є думка Андре Моруа, який свого часу писав: «Сучасна художня біографія – це історія еволюції людської душі, а форма біографії – не наукове дослідження, а витвір майстра слова» [2, с. 127]. Додамо думку Олександра Галича, який так презентує поняття художньої біографії: «Художня біографія – це специфічне міжродове жанрове утворення. Однією з найважливіших її жанрових рис є творче змалювання життєвого шляху конкретно-історичної особи,

реалізоване на основі справжніх документів і подій свого часу з глибоким зануренням письменника в її духовність і внутрішній світ, соціальну та психологічну природу історичних діянь. Такий творчий підхід до документально-біографічної оповіді може й повинен здійснюватися в органічній єдності принципів наукового дослідження й художнього домислу, виходячи з об'єктивної логіки досліджених фактів і подій біографії героя» [1, с. 8].

Ми не досліджуємо власне біографію Яра Славутича, однак у науковому визначенні О.Галича нам імпонує той момент, що вчений звертає увагу на духовність, внутрішній світ митця та художній домисел, який чітко відбитий у його поезії. У роботі розглянемо декілька прикладів поетичних текстів митця, де чітко за допомогою образно-виражальних одиниць мови відтворено його біографічні періоди дитинства та юності.

Наприклад, у вірші «Іду степами по стрункій дорозі...» (1939) Яр Славутич за допомогою низки метафор, персоніфікацій, алітерації змальовує чудові картини степової природи, що глибоко вплинула на формування особистості поета:

Іду степами по ***стрункій дорозі****.*
Яка година випала мені!
Ш*умлять жита в лункому передгроззі,*
Шепочуть шестигранні ячмені*,*
Палають соняшники*. Вздовж дороги*
Розлігся чорно, спочиває ***пар****,*
Йому замало простору земного –
І він ***подавсь*** *далеко, аж до хмар* [3,I, с.8].

Митець уводить до тексту поезії яскраві уособлення та метафори, що допомагають йому відтворити образ степу як природного живого організму, із яким він злився духом у дитинстві та мрійливо дивився у майбуття свого життя, який уплинув на формування його дитячої та юнацької картин світу, у тому числі й мовної.

Образи *клена, терена* у вірші Яра Славутича виступають здебільшого символом рідного краю та асоціюються з домівкою, дитинством, про які автор згадує, перебуваючи на чужині. Ця поезія описує спогади про період дитинства поета, що викликає в нього позитивні емоції на тлі навколишньої природи, розкриває його внутрішній світ, відтворює його думки й ідеї, сформовані під час проживання в Україні:

Полів розливи та вихрясті ***клени****,*
Та шлях до моря тоне в далині...
Мені співати хочеться натхненно,
І пригадати радісно мені,
Як з ранніх весен до міцних морозів –
Текло струмком дитинство в кураю,

Як дикий ***терен****, ставши при дорозі,*
Збирав розгублену журбу мою [3, I, с.11].

Образи *солов'я і зозулі* – символізують тугу Яра Славутича за рідною Батьківщиною, рідним краєм, де пройшло його дитинство та юність. Саме тоді душу і серце поета полонив спів солов'я і зозулі, що постійно нагадує йому ті далекі й у той же час близькі роки його життя. Ці роки ніколи не забуває людина, вони назавжди залишаються в пам'яті як символ того, що ніколи не повернеш, як символ прекрасного у житті, що надихає людину на творчість:

Не чути ***зозуль, нема й солов'я***
Якими ***дзвеніла юність моя*** [3, I, с.188].
Кує зозуля десь ку-ку !
А тут, мов скручений нагаєць,
На капустяному листку
Ледь підрум'янений окраєць [3, I, с.183].

Ще одним яскравим прикладом оригінальності й багатобарвності образу степу є картини-описи південного краю, відтворені в першій збірці «Співає колос» (1945). Поет зі щемом у серці описує дитинство та юнацькі роки, що минули на херсонській землі, використовуючи влучні метафори ***(грала ковила, юність розцвіла)*** та вдалі епітети *(****ясним*** *колоссям,* ***херсонська*** *юність)*:

Під синім небом, над ясним колоссям,
Серед степів, де ***грала ковила****,*
Де щастя й горе водночас велося,
Моя херсонська ***юність розцвіла*** [3, I, с.15] .

Із дитинства поета оточували «Полів розливи та вихрясті клени. Та шлях до моря...» Це тут же «текло струмком (його) дитинство». Протягом усього життя «Херсонська юність, як снага весіння, Палахкотіла на (його) шляхах» [58, I, с.176].

Таким чином, доходимо висновку, що у поезіях Яра Славутича за допомогою мовно-виражальних засобів (епітетів, метафор, порівнянь та асоціацій) автор чітко відтворює основні біографічні етапи власного життя, що допомагає зрозуміти читачеві внутрішній світ майстра слова, чітко уявити його концептуально-мовну картину світу.

Список використаних джерел

1. Галич О. А. Художня біографія : проблеми теорії та історії / О. А. Галич, О. О. Дацюк, Л. В. Мороз. – Рівне, 1999. – 94 с.

2. Моруа А. О биографии как художественном произведении / А. Моруа // Писатели Франции о литературе. – М. : Прогресс. – 1978. – С. 121-134.

3. Славутич Яр. Твори у 5 томах. – Т.I, II. – К.: Дніпро, Едмонтон: Славута, 1998.

BASIC TERMS OF MARKETING

Nadezhda Lebedeva
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Ludmila Tkachenko
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Kherson State University
Kherson, Ukraine

БАЗОВІ ТЕРМІНИ МАРКЕТИНГУ

Надія Лебедєва
к.ф.н, доцент
доцент кафедри мовознавства
Херсонський державний університет
Херсон, Україна
Людмила Ткаченко
к.ф.н, доцент
доцент кафедри методики викладання іноземних мов
Херсонський державний університет,
Херсон, Україна

Term is a word or word-group which is specifically employed by a particular branch of science, terminology, trade or the arts to convey a concept peculiar to this particular activity [1, p. 1071; 2].

Terms become a basis for information of new nominations, marketing in particular. Marketing – the activity of deciding how to advertise a product, what price to charge for it [2].

To market a product successfully, a marketer must develop a strategy. His decisions depend upon many variables or factors that are constantly changing.

Some variables are internal. The marketer has some control over the variables that affect the product: it`s nature, promotion of it, the path is will follow from producer to consumer, and it`s price. But when something is produced, it enters an existing external environment of law, economy, society or culture. Intelligent decisions about the product can be made only within the current and changing environment. The marketer cannot control these external variables; instead they control him. The legal limits may be in form of restrictions on safety, advertising and price. A company competes not only with other companies that make similar products, but with all other companies.

Without a market the product is useless; knowledge of the environmental factors is necessary in marketing any product. It is especially crucial in international marketing, where one must understand the legal, economic and sociocultural differences of a foreign country. These are some of questions to be answered before trying to enter a foreign market.

The marketing researcher can use internal (within the company) and external (outside the company) sources. The data he gathers might be secondary or primary.

Secondary data, such as government census figures or company sales reports have already been gathered for some other purposes. Using secondary data is almost always cheaper and faster than using primary data, but secondary data may be out of date or inappropriate for the study [3].

A brand is a name, sign, symbol, design, term or some combinations of those, used to identify one company`s offerings and to distinguish them from a competitor`s. A brand name is the part of the part that can be spoken. For instance, the style of lettering on a Coca-Cola bottle a familiar throughout the world. That is part of the Coca-Cola brand or identify. But it cannot be spoken, while the words "Coca-Cola" can. Coca-Cola is the brand name. Brand names should be easy to pronounce, recognize and remember; they should create a desirable idea or image in consumer`s mind; and they should be legally protectable [4].

There are three levels of brand acceptance: recognition, preference and insistence. A new product with a new name aims for the first level, simply bringing the brand if it is easily available, though they may not go out of their way to find it. Brand instance - "I will have this brand and no other" - is the goal of most companies, but it is seldom achieved. The second major means of product identification is its packing. The original purpose of a package was to hold and protect its contents, but now it has much greater importance in marketing. For some types of consumer goods, the packing is more important than the product itself. It may be the primary tool for selling the product. The package may be easy for the consumer to open, use and store. It must communicate information: the brand name, the nature of the contents and any directions for the product`s use. Finally it must be distinctive and attractive enough to catch the attention of the costumer. Colour is especially important. However, the designer of a package for foreign markets must be aware that color can have very different meanings in different countries of the world.

A new product is anything that is a new for consumer, even a modification of an old product or a change in name or packing. A firm that wants to stay in business has to give constant consideration to introducing new products, in order to meet the changing desires of consumers. Because of potential for growth, the idea of offering a new product can be very attractive to a company. But producing something new can also be hazardous for as many as 90% of new products fail.

Some of the most common reasons for the failure are these: inadequate market research, problems with the product itself, unexpectedly high production costs, entering the market at the wrong time, insufficient preparation and testing of the product, competition, poor organization of the marketing effort and failure to study the reasons for failure and so learn from testing before the product is introduced in the market.

The best ideas for the new product comes from customers themselves and customer`s complaints. Ideas may also come from within the company, from explore suggestions, analysis of the competition, or the research and development department. Independent consulting groups might be hired from outside the company. Crucial to the success of a new product is its the mind of the consumer, an identify created principally by brand and distinctive packing.

If consumers are going to be served, they have to have the information they need about the product at the appropriate stages of the buying process. And the product itself has to be available at the place and time desired by the customer.

Now a producer and a consumer will seldom see each other. Instead, the product (or title to it) may pass through many different hands in a complex marketing channel. The traditional path, used particularly by small business, is manufacturer – wholesaler – retailer – consumer, and everyone wants their share of profit. A wholesaler, sometimes called jobber or distributor, sells to retailers and other wholesalers, but seldom to the ultimate consumer; a retailer sells directly to the consumer. Some channels utilize an agent, a middleman, who works on regular basis for either buyer or seller. Agent may find a market for a manufacturer or wholesaler, or he may find a source of supply for a buyer. Agent is paid by fee or commission, not by mark up on goods. Some channels use a broker, who, unlike an agent, works on a one a one-time basis. Like the agent the broker acts as a go-between and never takes possession of the goods.

As for costs, all costs relative to physical distribution are considered as whole. The total cost concept is based on the idea that it is less important to reduce the cost of any single element of distribution, and more important to reduce the cost of all elements.

Successful modern marketing begins with his needs and desires, and it ends with his satisfaction, as he buys goods, uses services or accept ideas.

Список використаних джерел:

1. Dictionary of Contemporary English. New Edition. Edinburg Gate England. – 2010. – 2081 p.
2. http://uk.wikipedia.org/wiki
3. http://bloghubspot.com/marketing-glos
4. http://www.mediabistro.com/climb-the/marketing terms/

TEACHING SPOKEN ENGLISH WITH THE HELP OF PARALINGUISTIC MEANS

Valentina Melkonian
Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor,
Kherson State Unsversity,
Kherson, Ukraine

НАВЧАННЯ РОЗМОВНОМУ АНГЛІЙСЬКОМУ ЗА ДОПОМОГОЮ ПАРАЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ

Валентина Мелконян
к.п. н., доцент,
доцент кафедри мовознавства,
Херсонський державний університет,
м. Херсон, Україна

With the development of economic relations among different countries the necessity of learning the English language as the main means of communication is growing. Now it's so important to speak, understand English – the language which is used by the majority of the peoples. Actuality of this work is based on the contradictory facts in the methodology : from one side – there are a lot of works devoted to teaching spoken English, from the other side – we have rather low level of students' competence in it.

As we know, communication is characterised as the process of interaction two or more people with the purpose of passing and acquiring information, exchanging with it. This interrelation can be performed with the help of communicative means of linguistics and paralinguistics. Observing the process of oral communication we can single out the means which are used for understanding and speaking. According to A. Megrabyan's research 55% of information we get with the help of paralinguistic means, 37% of information - from the voice and only 7% of information – from words [2]. This fact shows the importance of the use of the paralinguistic means. Under the term "paralinguistic means" after G. V. Kolshanskiy we understand such functionally justified manifistations of the physical state of the communicator which accompany the speech utterance and influence its strucrure [1].

There are o lot of classifications of paralinguistic means. One of the most complete is the classification of M. Argyale. He distinguishes such as : bodily contact, proximity, orientation, appearance, posture, head nods, facial expression, gestures, looking, non-verbal means of communication [3]. It was taken into account in this work.

Let's try to caracterize these means. As a rule we start our conversation with eye contact.

As far as we know, the eyes and look are the most consequental means of non-verbal communication. Open eyes show high level of comprehension. Direct glance addressed to the partner demonstrates interest, confidence, readiness for direct interaction. The look from aside gives evidence of distrust. The look from below shows aggressive readiness for actions or for submissiveness. The look from above marks the sign of naughtiness[4].

The next paralinguistic means is the facial expression or mimicry. We use mimicry as soon as we see the person with whom we want to speak. Smile is the lightest (in phisiological plan) paralinguistic means of communication, because it expresses the joy with the help of one muscle, for expression other emotions 3 or 5 muscles are used. In English speaking countries the smile is the sign of culture, the sign of tradition to demonstrate that they don't have aggressive intentions.

The next means is the distance which the communicators choose during the conversation. The distance between the speakers is determined by the structure of communicative act, age, gender, the state of health. E. Hall distinguished 4 space zones, which Americans use in different situations: intimate zone (15 -46 cm.). Only close people can penetrate into it, if the stranger passes through it no conversation will be possible. Personal zone is from 46 up to 120 centimetres. This distance separates people from each other during official receptions. The social zone includes 120 – 360 centimetres. It is provided for strangers. The general zone makes more than 360 centimetres. Americans use this zone addressing to large group of people [6] . If the person breaks the intimate zone the other communicator will become more exciting, aggressive and it can lead to quarrel.

One of the other important means is bodily contact. This means plays a very great role in conversation. We can single out different functions of contacts. For example, it can be used for attracting attention to something, directing person for doing , touching the speaker's hand for calming him or her, stopping in order to say something significant. Such means as posture says much about speaker. If the communicators sat " face to face" it can provoke rivalry. Sitting near each other stirs up cooperation. The fine mood is often expressed by the light bend of the body forward and on the contrary, the bend backward demonstrates indifference, hostility. If the person holds hands lengthwise this pose is apprehended as the sign of being opened, accessible and ready for communication [4].

The last paralinguistic means is gesture. It was more explored than others. We know that " v – sign" denotes victory, the palm turned to the speaker with its back side designates the offensive gesture "shut up". Knowledge of cultural peculiarities helps to avoid misunderstanding during communication. The Ukrainian when he wants to think makes circular movements of the fingers near the head, in British culture this gesture means "crasy, nutter"[5]. On the contrary, Britains characterising a smart person can knock with index finger at the head, in Ukraine it shows opposite, in such way the Ukrainians speak about the people with low mental abilities.

So, we see that the competence in the use of paralinguistic means may improve the whole communication, that is why it's so necessary to teach their application.

The system of teaching the foreign language with the help of paralinguistic means provides some stages. The first one proposes the acquintance with paralinguistic means (the explanation in rules), at the next stage the students are trained to use them in microdialogues and then in dialogues. At the third stage they are taught to use them in monologues. At the beginning the teacher can give the film with these means and explain their usage, then the students find them themselves in the extract of the film and interpret the information. After that we can propose such tasks: "Your friend is very nervous, try to calm him. Use paralinguistic means", " Your boss gave different tasks to do. Enumerate them not to forget", " You are the head of the department. The workers have done their tasks in perfect way, express your approval". Further you can suggest such a situation which covers both the dialogue and the monologue: " Imagine that you are at the conference devoted to the development of the economy in Ukraine. During the break you started to discuss the burning problems. Your colleague thinks that reduction of the taxes may raise the economy of the country. You are against it. What branches of economy must be developed first of all? Try to get the information and then be ready to point out the results of your discussion. You are expected to speak about it about 2 minutes. But remember you must sit still without moving during the discussion! What did you feel and what do you want to do? Why? The second minute do the contrary: move, smile, use gestures. What did you feel during the discussion? What did you want to do? What helped you during the discussion?"

It seems to us that the knowledge of paralinguistic means and their use can help find out more about the country the language of which we are learning, develop the skills of spoken English.

Список використаних джерел:

1. Колшанский Г.В. Паралингвистика. – М.: Наука, 1974. - 81 с.
2. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения. – СПб.: Речь, 2001. – 256 с.
3. A Dictionary of Gestures. – USA: The Scarecrow Press. Inc., 1975. – 249 p.
4. Argyale M. Bodily Communication. – N.Y.: International Universities Press. Inc., 1977. – 403 p.
5. Bull P. Body Movement and Impersonal Communication. – Chichester ets. Wiley, 1984. – 209 p.
6. Hall E. The Hidden Dimention. – Garden City, N.Y.: Doubleday, 1966. – 122 p.

PRINCIPLES OF TRAINING AS A BASIS FOR IMPROVING THE COMMUNICATIVE COMPETENCE OF FUTURE PHILOLOGISTS IN A BILINGUAL ENVIRONMENT

Maria Pentiluk
Dr. P., Professor
Professor of the Department of Linguistics
Kherson State University
Kherson, Ukraine

ПРИНЦИПИ НАВЧАННЯ ЯК ОСНОВА УДОСКОНАЛЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФІЛОЛОГІВ У БІЛІНГВАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Марія Пентилюк
д. п. н., професор
професор кафедри мовознавства
Херсонський державний університет,
м. Херсон, Україна

Процес удосконалення комунікативної компетентності студентів в умовах білінгвального середовища є досить специфічним: у ньому засвоєння матеріалу відіграє підрядну роль, у той час як оволодіння вміннями й навичками мовленнєвої діяльності виступає на перший план. Звідси, проблема вдосконалення культури мовлення студентів може успішно розв'язуватися за умови дотримання загальнодидактичних та специфічних принципів побудови системи занять, спрямованих на формування мовленнєвих умінь і навичок. Уважаємо, що загальнодидактичні принципи, які за своїми функціями є універсальними, не можуть достатньо врахувати специфіку підготовки майбутніх філологів, тому у формуванні комунікативної компетентності студентів важливу роль відіграють специфічні принципи навчання. Однак їх теж не можна механічно переносити на процес навчання.

З-поміж загальнодидактичних виділяємо ті, що є провідними: принципи свідомості, творчої активності, наступності і перспективності, принцип розвивального навчання. Важливість принципу свідомості і творчої активності у студентів виявляється: 1) у свідомому осмисленні теоретичного матеріалу й виробленні мовленнєвих умінь, що є основою мовленнєвих навичок; 2) в усвідомленні студентами особливостей рідної мови в білінгвальних умовах спілкування; 3) у диференційному підході до добору мовної форми; 4) у творчому застосуванні знань на практиці. Інший складник принципу – творча активність

вимагає поєднання мовленнєвої діяльності й мислення. У результаті цього практична діяльність студентів завжди пов'язана з розумовою, що, своєю чергою, спирається на інтерес, який виявляють студенти до матеріалу, що є предметом вивчення, до оволодіння необхідними мовленнєвими вміннями.

Принцип свідомості й творчої активності орієнтує студентів на користування текстами як дидактичним засобом навчання спілкуватися, що забезпечує комплексне формування комунікативних умінь; потребу в передачі думок і почуттів через текст.

В умовах полікультурного середовища на вдосконалення мовленнєвої культури студентів активно впливають принципи наступності й перспективності. Реалізації цих принципів необхідно приділяти особливу увагу, оскільки вони означають зв'язок наступного матеріалу з попереднім, поступове розширення й поглиблення знань, умінь і навичок на новому, вищому рівні, ураховуючи якісні зміни в розвитку мовленнєвих умінь студентів, забезпечення міжпредметних зв'язків; підготовку студентів до засвоєння наступного матеріалу та вдосконалення необхідних умінь і навичок.

Дотримання принципів наступності й перспективності полягає в узгодженні ступенів навчання (середня і вища школа) та мовленнєвого розвитку студентів. У формуванні мовленнєвих умінь і навичок учнів середньої шокли велика частка належить умінням аналізувати й систематизувати, добирати мовленнєвих матеріал, будувати словосполучення, речення, тексти різних типів, стилів і жанрів. Урахування якісного боку формування цих умінь дозволяє виявити ті, що потребують усебічного поглиблення у вищій школі. Окрім загальнодидактичних принципів, методика вдосконалення комунікативних вмінь студентів-філологів спирається і на власне методичні принципи, що випливають зі специфіки самого предмета. Методичні принципи забезпечують практичну сторону культуромовного розвитку майбутніх філологів. Принципи формування мовленнєвих умінь можна розділити на загальні і часткові. До загальних принципів належать: 1) принцип комунікативно-мовленнєвого спрямування; 2) принцип урахування особливостей рідної мови; 3) принцип домінувальної ролі вправ у всіх сферах володіння мовою (мовленням). Принцип комунікативно-мовленнєвого спрямування логічно виникає з самої природи мови як засобу спілкування. Він є одним із провідних принципів у методиці формування мовленнєвих умінь і повинен бути так цілеспрямованим та реалізованим, щоб його сутністю стало спілкування студентів українською мовою в білінгвальному середовищі.

Принцип урахування особливостей рідної (української) мови в сучасній методиці орієнтує викладача на проведення зіставлень, особливо на семантичному рівні. Цей принцип важливий для виправлення та попередження помилок інтерферентного характеру.

Принцип домінувальної ролі вправ у всіх типах мовленнєвої діяльності націлює студентів на практичне оволодіння мовою. Удосконалення мовленнєвих умінь полягає у створенні мовленнєвих стереотипів, в основі яких лежать вправи. Тільки правильно дібрані вправи зроблять процес навчання цілеспрямованим, результативним, спрямованим на вдосконалення комунікативних умінь і навичок.

Окрім названих вище принципів, необхідно звернути увагу на часткові, до яких належать принципи: 1) навчання на мовленнєвих зразках; 2) поєднання мовного тренування з мовленнєвою практикою; 3) взаємозв'язку основних видів мовленнєвої діяльності; 4) професійного спрямування навчального матеріалу. Ці принципи розвивають і конкретизують реалізацію загальних принципів.

Отже, сучасна методика забезпечує удосконалення комунікативної компетентності майбутніх філологів на основі умілого застосування принципів навчання та їхню ефективну професійну підготовку.

Список використаних джерел:

1. Методика навчання української мови в середніх закладах освіти: підручник / кол. авторів за ред. М.І. Пентилюк. К. : Ленвіт, 2009. 400 с.

2. Пентилюк М.І. Актуальні проблеми сучасної лінгводидактики: зб. статей. К. : Ленвіт, 2011. 256 с.

3. Рускуліс Л.В. Методична система формування лінгвістичної компетентності майбутній учителів української мови у процесі вивчення мовознавчих дисциплін: монографія. Миколаїв: ФОП Півень В.М., 2018. 420 с.

4. Словник-довідник з української лінгводидактики / кол. авторів за ред. М.І. Пентилюк. К. : Ленвіт, 2015. 320 с.

PERSONAL DEVELOPMENT OF STUDENT YOUTH THE EDUCATIONAL SPACE OF HIGHER SCHOOL

Olena Servachak
PhD in Psychological sciences,
Associate Professor of History and Law,
Donetsk National Technical University

ОСОБИСТІСНИЙ РОЗВИТОК СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ В ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРІ ВНЗ

Сервачак Олена Вікторівна
кандидат псих. наук,
доцент кафедри історії та права ДонНТУ

Сьогодення українського суспільства, що характеризується соціально-політичною напруженістю та нестабільністю, викликає у людей різного віку, а особливо у молодих, невпевненість у завтрашньому дні, розхитує внутрішні орієнтири, призводить до пошуку нових ідеалів та загострює проблему самовизначення юної особистості.

Соціологи та педагоги на початку XX століття розпочали дослідження проблем основних механізмів соціалізації особистості та пошук ефективних засобів активізації процесу самопізнання та самовизначення, як відносно самостійних етапів соціалізації (М. Вебер, Е. Муньє, Е Еріксон, В. Франкл, А. Маслоу, А. Бандура та ін). Зростання інтересу до проблем самовизначення викликало формування різних підходів до вивчення й розуміння процесу усвідомленого прагнення індивіда зайняти певну позицію. Сучасна українська психологічна наука (Н. Головко, К. Обуховський, Л. Коган, Л.Божович, І. Дубровіна) розглядає самовизначення як одну із сторін соціалізації особистості, акутальну соціально-психологічну проблему формування свідомості, життєтворчості, стилю життя людини, що потребує подальшого теоретичного та практичного вивчення.

Самовизначення особистості підлітка та юнака залежить від того, наскільки він готовий взяти відповідальність, за своє життя (К.О. Абульханова-Славська), до здійснення вибору життєвих цілей та пріоритетів (Д.О. Леонтьєв), наскільки розвинуті його рефлексивні здібності (С.Д. Неверкович, Н.В. Самоукіна), сформовано образ свого місця у міжособистісних відносинах а професійному світі. (П.А. Шавір). С.Л. Рубінштейн зазначав: «Рушійні сили розвитку самосвідомості потрібно шукати в зростаючій реальній самостійності індивіда, яка проявляється у зміні його взаємостосунків з людьми, що поряд» [2.]

Навчальний процес у вищому закладі освіти передбачає поряд з теоретичним навчанням набуття умінь використовувати придбані знання на практиці, бути готовим до адекватно-ефективного вирішення виробничих проблем і задач у майбутній професійній діяльності.

Навчальна діяльність студентів є основним засобом вдосконалення особистості молодої людини: розвитку її потенціалу. В процесі навчання та спілкування молода людина усвідомлює свої здібності та інтереси, починає свідомо аналізувати свої сильні й слабкі сторони, пізнавати власну відмінність від інших, поступово корегує стихійно засвоєнні з дитинства загальнокультурні, соціальні, ціннісні установки батьків, корегує мотиваційно-регулятивну сферу та формує власний образ майбутнього. [1]

Студенти, незалежно від факультету та спеціальності, яку вони обрали, практично однаково налаштовані як на здобування професійних знань, так і на активне занурення в процес самопізнання. Отже, важливо побудувати навчальний процес як діалог між професіональним і особистісним становленням.

Особливістю свідомості людини є сприйняття всього нового, навчального матеріалу крізь призму значимості «особисто для мене». Якщо у студента з'являється таке активне особистісне сприйняття об'єкта пізнання, він починає самостійно задавати актуальні й значимі для нього, нові запитання, пред'являти додаткові вимоги, виявляти глибоку зацікавленість до навчального матеріалу. Саме так починається дуалістичне поєднання процесів навчальної діяльності та особистісного самовизначення, які відкривають можливості для формування живого особистісного знання, яке, в свою чергу, сприяє активному розвитку особистості й допомагає молодій людині знайти себе у безмежно-багатогранному професійному й життєвому розмаїтті. Про нерозривність ціннісно-смислової сфери студентів свідчать їхні відповіді на запитання щодо мети і цінності професійної діяльності, для більшості з них це занадто складне запитання на яке вони не здатні дати обґрунтовану відповідь. Гуманітарні предмети розкривають перед студентами неповторний, духовний світ людини. Але традиційна форма викладання предметів людинознавчої орієнтації не дає можливості юній особистості знайти відповіді на хвилюючи питання: «Хто я? Як знайти своє місце в житті? Як досягти життєвого та професійного успіху? В чому виявляється саме мій успіх?» та багато інших. Крім того, починаючи з першого курсу у студентів технічного напрямку таких предметів залишається зовсім мало, крім того вони від юнаків та дівчат отримають статус другорядних.

Отже, важливим завданням викладачів всіх навчальних курсів, в першу чергу, тих, що складають основу професійної підготовки, є створення таких умов в навчальному процесі, що будуть активізувати внутрішній процес пізнання й самовизначення. Вивчаючи навчальний матеріал, необхідно звертати увагу студентів на те, які запитання необхідно поставити самому собі у зв'язку з тематикою навчального матеріалу, які асоціації виникають, які думки народжуються при цьому, як цей матеріал може бути включений до майбутньої життєвої та професійної перспективи юнака чи дівчини. Цінним може стати візуалізація чи програвання в ділових іграх та тренінгових вправах окремих «картин» майбутнього.

Допоможуть «приміряти» на себе ті чи інші моделі професійної та життєвої активності віртуальні та реальні зустрічі з виробництвом, та його представниками. Складання алгоритмів вирішення конкретних комунікативних, професійних проблемних ситуацій може стати дієвим засобом формування мотивації на успішне вирішення власних життєвих завдань, розвитку самостійності та ініціативи у прийнятті рішень. [3.]Такі форми навчальної роботи сприяють накопиченню позитивного досвіду життєтворчого процесу та в подальшому успішній адаптації у професійній діяльності та особистісній самореалізації.

Актуалізація відповідних почуттів і емоцій у процесі пізнання нового допомагає студенту пізнати самого себе. Так зав'язується діалогічна єдність навчальної діяльності й процесу особистісного самовизначення, яке відкриває реальні можливості для формування особистісного знання, яке, в свою чергу, сприяє розвитку всіх складових особистості. Інтелектуальна робота щодо осмислення та уточнення своєї ціннісно-смислової сфери є саме тим засобом за допомогою якого у свідомості молодої людини з'являється потреба у такому внутрішньому діалозі. Яку саме інформацію з тексту навчального матеріалу студент буде черпати й вважати значимою для себе, які оцінки дасть одержаній інформації, які саме знання будуть формувати його світогляд – це й буде визначати ціннісно-смислові вподобання в його картині світу та рівень соціально-професійної, життєвої активності.

Особистісне та професійне самовизначення є центральним моментом студенського віку, крізь призму якого можна розглядати подальше становлення особистості, це єдиний, нерозривний процес. Студентські роки можуть стати важливим життєтворчим ресурсом, етапом становлення особистості в якості суб'єкта побудови своєї життєвої траєкторії та її реалізації при умові створення сприятливих умов для самопізнання та можливостей для життєтворчості особистості. Отже, важливим завданням вищого навчального закладу, всього науково-викладацького колективу є створенння спиятливого, мотиваційно-стимулюючого освітнього освітноо простору.

Список використаних джерел:

1. Бех І. Д. Інноваційна виховна технологія: сутнісні положення і шляхи реалізації / І. Д. Бех // Педагогіка і психологія. – 2014. – № 1. – С. 12–17.

2. Боришевський М. Дорога до себе: Від основ суб'єктності до вершин духовності : монографія / М.Боришевський. – К. : Академвидав, 2010. –416

3. Гуменюк О. Самотворення Я-концепції за модульно-розвивальної оргсистеми // Психологія і суспільство. – 2001. – № 2. – С. 33–76.

ENRICHMENT OF THE PUPILS' SPEECH BY UKRAINIAN VOCABULARY

Tetiana Okunevich
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Head of the Chair of Linguistics,
Kherson State University
Kherson, Ukraine

ЗБАГАЧЕННЯ МОВЛЕННЯ УЧНІВ ВЛАСНЕ УКРАЇНСЬКОЮ ЛЕКСИКОЮ

Тетяна Окуневич
к.пед.н., доцент кафедри мовознавства
Херсонського державного університету
Херсон, Украї*на*

Українська мова – державна мова України, яка для більшості її громадян водночас є і рідною. Як навчальний предмет українська мова виконує низку важливих освітніх функцій: є засобом спілкування, пізнання нагромаджених культурних цінностей, засобом самовираження особистості. Завдяки їй учні здобувають знання про довкілля, входять у людський колектив, прилучаються до національної і світової культури. Рідна мова найповніше вбирає в себе особливості української ментальності, сприяє засвоєнню її учнями. Одним із найважливіших орієнтирів розв'язання проблем навчання мови є Закон про освіту в Україні, концепція мовної освіти, Державний стандарт базової і повної середньої освіти та Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти, де визначаються підходи, рівні оволодіння мовою і мовленням, комунікативні завдання і цілі, рівні компетенції тощо [1].

У мовленні, як відомо, головна роль належить слову. Формуючи мовленнєві вміння і навички в учнів, учитель має приділяти особливу увагу засвоєнню учнями власне українських слів. Це сприятиме підвищенню мовленнєвої культури учнів, посиленню інтересу до української мови, розширенню їхнього словникового запасу, що є одним із найважливіших напрямів розвитку мовленнєвих умінь і навичок. Збагачення активного словника школярів власне українською лексикою має велике значення не лише для розвитку мовлення, а й виховання мовного чуття, почуття національної самосвідомості.

На різних етапах розвитку методики навчання української мови науковці (А.Алексюк, О.Біляєв, В.Бельтюкова, Л.Булаховський, Л.Виготський, В. Виноградов, О.Духнович, М.Жовтобрюх, Я.Коменський, М.Красногорський, О.Лернієва, І.Олійник, М.Пентилюк, О.Савченко, В.Сухомлинський, К.Ушинський та ін.) приділяли значну увагу саме розвиткові мовленнєвої культури учнів. Вони звертали увагу, що в системі мовленнєвого розвитку, навчання та виховання школярів важливе місце посідає етнокультурологічна лексика.

Її вплив на мовну освіту учнів визнавали Ф. Буслаєв, Є. Дмитровський, С.Русова, Г.Сковорода, І. Срезневський, В.Сухомлинський, К. Ушинський, І.Франко та ін. Питання використання національно маркованої лексики на уроках української мови розглядалося й сучасними науковцям (О.Біляєв, А.Богуш, В.Кононенко, Н.Лисенко, М.Пентилюк, М.Стельмахович, І.Ющук та ін..). Лінгвістичне обґрунтування роботи над словом як центральною одиницею мови знаходимо в дослідженнях лексикологів Л.Булаховського, А.Бурячка, В.Виноградова, М.Жовтобрюха, С.Ожегова, В.Степанової, Л.Паламарчука, М.Шанського, Д.Шмельова, Л.Щерби, які значну увагу приділяли слову як предмету вивчення у зв'язках і відношеннях з іншими словами.

Лінгвістичні основи лексики в школі покликані стати базою розкриття учнями сутності лексичних явищ. Підхід до слова як одиниці лексичної системи створює підґрунтя для відбору опорних лексичних понять що представляють лексику як систему; виявлення й обґрунтування лінгво-методичних прийомів навчання лексики; визначення типових лексичних явищ, що можуть бути використані як дидактичний матеріал на уроках мови [2, с.11].

У процесі ознайомлення з національно маркованою лексикою учні набувають неоціненного досвіду, що сприяє формуванню історичної пам'яті, яка є невід'ємною рисою національно – мовної особистості.

Природне мовне середовище рідко буває настільки досконалим, щоб забезпечити опанування дитиною всієї різноманітності мовних засобів на рівні наслідування зразків, а також репродуктивного і продуктивного використання їх у мовленні. Для оволодіння словниковим запасом у всіх його особливостях і виявах необхідне штучне мовне середовище, яке створюється в школі передусім на заняттях з української мови на основі добре продуманої системи навчально-тренувальних вправ, у процесі виконання яких формуються й удосконалюються мовні й мовленнєві вміння і навички. Така система вправ сприятиме збагаченню словникового запасу учнів, прилученню їх через мову до культурних надбань рідного народу, що допоможе вчителю реалізувати культурологічний принцип у навчанні рідної мови.

Тренування учнів у засвоєнні власне українських слів реалізуються вправами, які закріплюють семантику слів і словосполучень, утворених на основі смислової узгодженості. Відповідно всі лексичні вправи поділяються на блоки, спрямовані на пояснення значення (семантики) слова; семантичне групування слів; аналіз лексичних засобів тексту.

Активізації нової лексики у мовленні учнів сприяють завдання, спрямовані на збагачення словникового запасу учнів, формування вмінь вільного володіння словом, доцільного слововживання тощо. Добираючи вправи, спрямовані на збагачення мовлення учнів власне українською лексикою, необхідно поступово проводити роботу над словом, пов'язану спочатку з уміннями учнів складати словосполучення, речення, а вже потім тексти. Наприклад:

Вправа 1 . Складіть із поданими словами всі можливі словосполучення.

Бузок, завірюха, сорочка, плекати, коваль, малеча, стельмах.

Вправа 2. Доберіть словосполучення, у яких одне із слів означало б: а) назву квітки; б) українську страву; в) елемент хатнього інтер'єру.

Вправа 4. Складіть і запишіть речення зі словами: *намисто, родичі, страва, дотепність, стодола, призвичаїтися, повагом.*

Вправа 5. Напишіть твір-мініатюру: (5 клас): "Літній день, що найбільше мені запам'ятався"; твір-опис за картиною К. Білокур "Квіти за тином", "Незвичайна пригода" (6 клас); "Осінь на порозі" (7 клас).

Під час вивчення морфології у процесі засвоєння знань про самостійні частини мови доречною буде робота, спрямована на добір ключових слів та укладання тематичних словників. Завдання такого характеру сприятимуть не лише знайомству учнів з національно маркованою лексикою, а й розширенню словникового запасу школярів, формуванню вмінь добирати синоніми до запропонованих слів, доречно використовувати їх під час написання переказів, творів, складання діалогів, монологів тощо. Наприклад: *Прочитайте уважно головні слова та вирази до теми: "Зимовий ліс". За таким зразком доберіть словник до однієї з тем: "Літній сад", "Весняна гроза", "Пора бабиного літа".*

Під час роботи над словом з метою поглиблення знань учнів про його лексичне значення, розширення їхнього словникового запасу, розвитку інтересу до виучуваних мовних одиниць, зокрема національно маркованих слів, формування вмінь доречно використовувати ці одиниці в усному і писемному мовленні варто на уроках української мови проводити з учнями ігри. Наприклад: Тематична гра: *Хто більше?*

Завдання. Продовжити тематичний ряд, дібравши назви квітів, які ви знаєте і які ще не названі. *Я знаю квіти: настурції, магнолії, чорнобривці...*

Отже, засвоєння української лексики як системи, що є комплексом взаємопов'язаних елементів, вбачається найважливішим принципом у навчанні рідної мови. Тому вправи, в яких слово, словосполучення і речення розглядаються у системі, повинні включати характерні для української мови слова, словосполучення, що поверне мові її красу, природність і багатство.

Список використаних джерел

1. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання. – К.: Ленвіт, 2003. – 261 с.

2. Неживий О.І., Ужченко В.Д. Дидактичний матеріал з народознавства на уроках української мови. - К.: Освіта, 1995. -287 с.

METAPHOR AS A COPMONENT OF THE AUTHOR'S PICTURE OF THE WORLD OF POETS OF THE SIXTIES

Iryna Babiy
Candidate of Philological Sciences, Docent,
Volodymyr Hnatiuk Ternopil National Pedagogical University
Ternopil, Ukraine

МЕТАФОРИКА ЯК КОМПОНЕНТ АВТОРСЬКОЇ КАРТИНИ СВІТУ ПОЕТІВ-ШІСТДЕСЯТНИКІВ

Бабій Ірина Михайлівна
Кандидат філологічних наук, доцент кафедри загального мовознавства і слов'янських мов,
Тернопільський національний педагогічний університет ім. В. Гнатюка
Тернопіль,Україна

Питання вивчення поетичного мовлення здавна викликає дослідницький інтерес. В останні десятиліття велику увагу науковців привертає вивчення метафори, метафоризації художнього зображення. «Основа процесу метафоризації – конкретне лексичне значення слова, яке при метафоризації зазнає складного процесу абстрактно-образного узагальнення, що виявляється у своєрідному нашаруванні на пряме значення переносного, яке виникає на тлі прямого завдяки відповідному лексико-семантичному оточенню й у зв'язку з оновленням його функцій» [1, с. 61].

Метафору почали вивчати ще з античних часів. У сучасній філологічній літературі сьогодні розглядають метафору в різних аспектах: лексико-семантичному, ономасіологічному, граматичному, лінгвостилістичному, когнітивному та ін. Відомими дослідниками метафори є Г. Винокур, В. Виноградов, В. Русанівський, Л. Пустовіт, С. Єрмоленко, Л. Ставицька, Н. Сологуб, А. Мойсієнко, Л. Кравець, Г. Сюта та ін.

Яскраві й виразні метафори представлені в поетичному мовленні, оскільки «поетичний текст – складна структура, всі елементи якої перебувають у тісному взаємозв'зку і взаємодії, постають носіями змісту, виконують певні функції» [5, с. 62]. Експресивний потенціал та семантичну багатоплановість метафор виразно представлено в поезії 60 р. XX ст. На думку дослідників, саме цей період відзначається «метафоричним вибухом». Яскравими представниками шістдесятництва були В. Стус, Л. Костенко, М. Вінграновський, В. Симоненко, І. Жиленко, І. Драч, Д. Павличко, І. Дзюба та ін.

Оригінальністю й незвичністю метафоричних образів характеризується поезія Ліни Костенко, Івана Драча, Миколи Вінграновського. Їх творчість послужила матеріалом для нашого дослідження.

Традиційно метафору визначають як «вид тропів, побудованих на основі вживання слів та виразів у переносному значенні» [6, с. 328]. У сучасній лінгвістиці найпоширенішою є класифікація метафор за семантико-граматичним критерієм, згідно з яким науковці виділяють субстантивні (генітивні), ад'єктивні (прикметникові), дієслівні та комбіновані метафори.

Особливістю художнього зображення поетів-шістдесятників є їх прагнення насамперед відтворити психологічний стан людини, її хвилювання та нерідко страждання, тому в поезії найбільшу групу становлять психологічно та емоційно навантажені метафори. Одним із компонентів метафоричних конструкцій виступають традиційні поетизми *серце, душа, любов, біль, щастя* і под., наприклад, у поезії І. Драча: «*душа захлання, ненажера», «*зринай, поете, *з журної журби»;* Л. Костенко: «*чиясь душа, прозора при свічі», «душа належить людству і народам»;* М. Вінграновського: «*Зруйновані народи і стремління, поранені бажання і думки»,* «*душа моя холодна і німа*», «*стобальний, стоглобальний біль»* та ін.

Поширеним компонентом у метафорах виступають назви небесних світил: *зоря*, *сонце, зірка, місяць, небо, вечір*, наприклад, в І. Драча: «*щире сонце*», «*Які сонця гіркаві розілляті – За сивим сонцем молоде жене», «Вже вечір зірний, волохатий, вже вічний вечір нависа»;* у Л. Костенко: «*І слухав місяць золотистим вухом*»; у М. Вінграновського: «*зоря* над містом *зібрана і чемна, …точна і знаменна… така зоря в своїм промінні чесна*».

Завдяки динамічності, руху, змінності, що виражають *дієслівні* метафори (метафори, один член яких виражений дієсловом у переносному значенні), поети чітко передають зміни психологічних станів ліричного героя, презентують внутрішній стан людини. У таких конструкціях часто вживаються дієслова на позначення емоційного стану людини: *боліти, мучити, страждати* та ін., наприклад: в І. Драча: «*сидить, як цвяшок, і життя печалить*»; М. Вінграновського: «*болітимуть людські думки і груди», «до неба дибиться душа. Любов болить! Любов болить!»* та ін.

Конденсовані, місткі образи виражають *іменникові* метафори , один із членів яких, як правило, виражений іменником у родовому відмінку (генітив). Часто такі конструкції побудовані на вживанні поетизмів *душа, серце, біль, любов*, а саме: у Л. Костенко: «*туманності душі», «склепіння печалі»;* у М. Вінграновського: «*Любові нашої обличчя* не люблю. Її обличчя – то *обличчя муки*», «я знаю *смак журби-зажури*».

Крім звичних метафор, у творах поетів простежуємо індивідуально-авторські метафори, які виражають авторське світобачення і презентують майстерність

поетичного слова митця. Так, цікаві образи створюють індивідуально-авторські метафори І. Драча: «*золоте село», «людославне Запорожжя», «гімн підвівся дивен-ясновроден*»; Л. Костенко: «*чорна ніч, інкрустована ніжністю», «голос криниці», «усмішка дитячої фортуни», «літопис тиші»;* М. Вінграновського: «*лимонна тиша», «перебомблена юнь», «сон суворий темно-русий», «лимонний вітер», «троянда неба і землі»* та ін.

Метафори поетів-шістдесятників виражають розгалужені й семантично багатомісткі образи, які передають комбіновані метафори (поєднання кількох різновидів метафор), наприклад: у поезії І. Драча: «*за ним повіявсь шлейф кленового святого падолисту», «руда, лиха доля молода пахне», «джерельна пам'ять», «солодкий дим обгорілих літ*»; Л. Костенко: *«тихий сад мойого подиву»,* «*о, не взискуй гіркого меду слова*»; М. Вінграновського: «*Сосна печалі виросте у серці»* та ін.

У творах поетів-шістдесятників метафора виступає найбільш активним образним засобом, навіть цілі строфи (вірші) побудовані на вживанні метафор, наприклад, у поезії Івана Драча «Оскарження Івана Гонти», а саме:
«Многосте світу, тяжка й буденна,/ Односте світу, метка й навіжена,/ Дикосте світу, вертка й монотонна,/ Лагодо світу з божого лона!».

Таким чином, метафори є складним й естетично виразним образним засобом у поетичному мовленні. У творах поетів-шістдесятників вони відіграють вагому емоційно-експресивну роль. За допомогою метафор автори виражають власне світобачення, свою філософію життя. Метафори виступають активним засобом формування ідіостилю письменників.

Список використаних джерел:

1. Бабій І. М. Про метафоричне уживання кольороназв: традиційне й оказіональне (на матеріалі творів М. Коцюбинського і М. Хвильового)// Наукові записки Терноп. нац. пед. ун-ту. Серія: Мовознавство. – 2004. – 1(11). – С. 61-64.
2. Вінграновський М. С. Вибрані твори: У 3 т. – Т. 1: Поезії. – Тернопіль: Богдан, 2004. – 400 с.
3. Драч І. Лист до калини: Поезії, поеми. – К.: Веселка, 1990. – 286 с.
4. Костенко Л. В. Вибране. – К.: Дніпро, 1989. – 559 с.
5. Кравець Л. Динаміка метафори в українській поезії ХХ ст.: монографія. – К.: ВЦ «Академія», 2012. – 416 с.
6. Мацько Л. І. та ін. Стилістика української мови: Підручник. – К.: Вища шк., 2003. – 462 с.

Section 6. LEGAL SYSTEMS AND INTERNATIONAL RELATIONS

INTELLECTUALIZATION OF THE HUMAN RESOURCES MOVEMENT IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Larysa Chernyshova
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kharkiv State University of Food Technology and Trade
Kharkiv, Ukraine
Viktoriia Kozub
Candidate of Economic Sciences, Associate professor
Simon Kuznets Kharkiv National university of Economics
Kharkiv, Ukraine

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ РУХУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Лариса Чернишова
к.е.н., доцент,
Харківського державного університету харчування та торгівлі
м. Харків, Україна
Вікторія Козуб
к.е.н., доцент,
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна

Сучасні соціально-економічні відносини характеризуються об’єднувальним характером розвитку господарюючих суб’єктів світової економіки; змінами у структурі формування вартості підприємств; трансформацією систем менеджменту підприємств та бізнес-процесів; зміною ролі часових та людських ресурсів; формуванням в компаніях керівників нового типу; підвищенням рівня освіченості працівників і керівників компаній разом з видозміненням праці, яку вони виконують; модифікацією та формуванням нових ознак конкуренції та суспільного виробництва [3]. Наукове осмислення цих зрушень формує передумови становлення концепцій інтелектуалізації праці та інтелектуального капіталу, які беруть свій початок від появи нової економіки та водночас тісно пов’язані з вченням про інтелектуалізацію суспільства та міжнародний рух людських ресурсів взагалі.

У широкому розумінні інтелектуалізацію соціуму, людських ресурсів В. Врублевський пропонує розглядати «як цілеспрямований процес, що має на меті радикальне розширення масштабу та поліпшення використання знань, підвищення творчих можливостей соціальних систем усіх видів та рівнів, створення соціальних і технологічних передумов для кращого використання інтелекту кожної особистості та

сукупності інтелекту, а також для насичення всіх сфер суспільного життя, а передусім управління, науки, освіти, медицини, охорони навколишнього середовища, системи штучного інтелекту і підвищення їх віддачі» [1, с. 8]. Інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів є процесом збагачення рівня інтелекту, зростання загальноосвітніх і професійних знань, умінь та досягнень осіб, які здійснюють міжнародні переміщення, що зумовлює розвиток творчих можливостей, підвищення продуктивності праці, появу нових технологій, отримання соціально-економічного ефекту та прогресивний розвиток світового господарства [2, с. 27].

Отже, фундаментом розвитку, що забезпечує становлення сучасної інноваційно-інтелектуальної економіки світу, є інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів зі своїми можливостями створення й використання високих технологій, інноваційних конкурентних переваг та інтелектуального потенціалу різнорівневих стейкхолдерів. На початку XXI ст. інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів зазнала трансформації і, на відміну від періоду кінця XIX – кінця XX ст., набуває глобального характеру. Сьогодні характерними особливостями глобальної інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів є: пріоритизація знаннєвого компонента інтелектуалізації, зростання загальноосвітніх і професійних компетентностей та досягнень громадян, що сприяє розвитку їх творчих можливостей, підвищенню продуктивності праці, економічного потенціалу і соціального статусу та має транснаціональний (всеохоплюючий) характер з урахуванням досягнень НТП у межах сформованого всесвітньо господарського простору; розширення форм міжнародного руху людських ресурсів, серед яких є міграція, туризм, транзитно-професійний, віртуальний рух; домінування інтелектуалізації практично на всіх світових ринках праці (галузях); зростаючий обсяг оперування віртуальними активами та зобов'язаннями учасниками світового ринку – фізичними особами, корпораціями, урядами, міжнародними організаціями; активне поширення за рахунок Інтернету «вебінарів», «онлайн-конференцій», «віртуальної освіти».

Таким чином, сучасний процес глобальної інтелектуалізації обумовлений появою в трудовій діяльності великої кількості завдань з недостатньо чіткою структурою, що потребують нестандартних інноваційних підходів і рішень у різних аспектах професійної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Врублевський В., Мороз О., Саєнко Ю. Начерк програми інтелектуалізації і формування модерної української нації. Доктрина Кравчука : Українське товариство «Інтелект нації»; Інститут соціології НАН України. Київ: Інтелект, 2001. С. 8.

2. Мешко Н.П. Інноваційний розвиток країн світової економіки в умовах глобалізації : монографія. Донецьк Юго-Восток, 2008. 345 с.

3. Міграційні процеси в світі, їх причини і наслідки. URL: http://www.ubs-nashe.com.ua/docs/migration.pdf.

THEORETICAL BASES OF INTRODUCTION TO THE NATIONAL LAW OF UKRAINE NORMS OF INTERNATIONAL LAW ON THE PROTECTION OF THE RIGHTS OF A CHILD TO PROTECT AGAINST ALL FORMS OF VIOLENCE

Tatiana Simonenko
Applicant of the Department of General Law Disciplines
Dnipropetrovsk State
University of Internal Affairs, Ukraine

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ У НАЦІОНАЛЬНЕ ПРАВО УКРАЇНИ НОРМ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВА ДИТИНИ НА ЗАХИСТ ВІД УСІХ ФОРМ НАСИЛЬСТВА

Тетяна Симоненко
здобувач кафедри загальноправових дисциплін
Дніпропетровського державного
університету внутрішніх справ, Україна

Із набуттям незалежності, Україна підтвердила свою участь або стала учасником нових міжнародних актів у сфері прав людини, що спонукає нашу державу враховувати міжнародні механізми контролю виконання взятих на себе зобов'язань. Одним із таких зобов'язань є дотримання стандартів забезпечення права дитини на захист від усіх форм насильства. При забезпеченні права дитини на захист від усіх форм насильства у взаємодії міжнародної та національної правових систем виявляються певні протиріччя теоретичного характеру, які негативним чином впливають на реалізацію дитиною цієї категорії прав. Такі протиріччя в сучасному світі можливо вирішити лише у правовій спосіб, із врахуванням спільної міждержавної позиції щодо захисту дітей від насильства.

Відповідно до Конституції України, Закону України «Про міжнародні договори України», міжнародний механізм забезпечення прав людини, зокрема права дитини на захист від усіх форм насильства, є частиною національної правової системи України, яка сьогодні переживає складний але важливий для сучасних глобальних відносин період трансформації та становлення. З початку створення ООН у сфері захисту прав дітей було прийнято шість декларацій та вісім конвенцій, серед яких і такі, що безпосередньо спрямовані на забезпечення права дитини на захист від усіх форм насильства.

Попередження насильства відносно дітей є одним із першочергових питань, що стоїть на порядку денному Ради Європи та інших європейських організацій. Більшість договорів, що складають європейську систему захисту прав людини, стосуються

людини, а не особливого суб'єкта права – дитини, проте, як вірно зауважує О. Шевченко-Бітенська, не маючи за основну мету захист прав дитини від насильства, на практиці часто використовуються для вирішення саме цього питання [1, с. 51]. Це, зокрема Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод 1950 р.; Європейська конвенція про запобігання тортурам та нелюдському або такому, що принижує гідність, поводженню чи покаранню 1987 р.; Конвенція Ради Європи про заходи щодо протидії торгівлі людьми 2005 р. та ін. Державами-членами Ради Європи прийнято й низку конвенцій, які безпосередньо присвячені захисту прав дітей (спеціальні конвенції), зокрема від різних форм насильства. Серед них Європейська конвенція про здійснення прав дітей 1996 р.; Конвенція про особисті контакти з дітьми 2003 р.; Конвенція Ради Європи про захист дітей від сексуальної експлуатації та сексуального насильства 2007 р. та ін.

Як ми бачимо, за довгі роки подолання проблеми насильства відносно дітей міжнародна спільнота сформувала своєрідний каталог універсальних та регіональних актів різного політичного та юридичного значення. Зважаючи на те, що Україна є активним учасником зазначених міжнародних угод, для вітчизняної науки права та суб'єктів законотворчості постає актуальне та практичне завдання коректного впровадження міжнародних норм в цій галузі у національне законодавство. Імплементація в національне право норм міжнародного права щодо забезпечення права дитини на захист від усіх форм насильства є загальною теоретичною проблемою розуміння вітчизняною наукою права механізмів впровадження у національне законодавство норм міжнародного права. В Україні цієї проблемі присвячено чимало наукових публікацій, усі вони розвивають міжнародно-правову доктрину, відповідно до якої механізм впровадження у національне законодавство норм міжнародного права реалізується в межах найбільш поширених концепцій трансформації, імплементації та інкорпорації.

При найближчому розгляді зазначених способів імплементації стає ясно, що вітчизняній правовій системі в тій чи іншій мірі притаманні усі з них. Водночас діяльність уповноважених органів держави щодо визначення механізму впровадження в національне право норм міжнародного права, що регулюють питання забезпечення права дитини на захист від усіх форм насильства, не повинна зводитись до певних способів, а мати конкретну вказівку на пріоритетність норм міжнародного права та орієнтацію на досягнення кінцевої мети. Тобто потрібно більше звертати увагу на регламентацію дії суб'єктів публічної влади в національному правовому просторі як безпосередніх регуляторів суспільних відносин, що є предметом національного права. Як слушно зауважує Є. Тітов, «за такого підходу різноманітні, іноді доволі абстрактні, концепції можуть перетворитися на конкретні практичні механізми, використання яких буде носити не методо-орієнтований (тобто суто теоретичний), а об'єкто-орієнтований (тобто суто практичний) характер» [2, с. 32].

Норми міжнародних угод з питань забезпечення права дитини на захист від усіх форм насильства імплементуються в національне законодавство через національний організаційно-правовий механізм, при цьому у України існує обов'язок виконати таку норму міжнародного права, а та державно-правова форма, в якій відбувається це виконання, являє собою в міжнародному праві questio facti (питання факту), а не questio juris (питання права). Кожна держава в силу принципів міжнародного права, зобов'язана у своїй правовій системі створювати необхідні передумови здійснення міжнародного права їй самою як основним суб'єктом реалізації права. Іншими словами, основні умови реалізації норм міжнародного права створюються внутрішньодержавними правовими засобами на території держави-учасниці. Тому на початковій стадії процесу імплементації в національне право норм міжнародного права, що регулюють питання забезпечення права дитини на захист від усіх форм насильства, передбачається кореспондування прав і обов'язків за міжнародним договором і нормам міжнародного права від держав-адресатів до суб'єктів внутрішньодержавного права.

Таким чином, відносно впровадження в національне право норм міжнародного права щодо забезпечення права дитини на захист від усіх форм насильства слід сформувати дві принципові позиції. По-перше, не має значення, в якій спосіб буде впроваджено в національне право норми міжнародного права у сфері забезпечення права дитини на захист від усіх форм насильства, цей спір між прихильниками тієї чи іншої концепції в даному випадку непродуктивний – головним завданням для України є досягнення бажаної мети створення для дитини безпечних умов життя та розвитку власного потенціалу. По-друге, слід змінити акценти під час вирішення цієї проблеми з теоретичних на практичні.

Список використаних джерел:

1. Шевченко-Бітенська О. В. Правові механізми Ради Європи у сфері захисту дітей від насильства: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.11. Одеса, 2015. 210 с.

2. Тітов Є. Б. Проблеми розуміння засад та механізмів упровадження у національне законодавство норм міжнародного права. *Право і Безпека.* 2014. № 4. С. 28-33.

THE PROBLEM OF UKRAINE`S EXTERNAL DEBT AND WAYS TO OVERCOME IT

Igor Posokhov
Professor of the Department of Management of Innovative Entrepreneurship
and International Economic Relations
Anastasiia Kolesnyk
Applicant of educational degree «bachelor»,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute",
Kharkiv, Ukraine

ПРОБЛЕМА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Посохов Ігор
пофесор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин
Анастасія Колесник
здобувач освітнього ступеня «бакалавр»,
Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний Інститут»,
м. Харків, Україна

Тема зовнішньої заборгованості України є дуже актуальна саме зараз, бо у найближчі півтора року уряд України має виплатити за борговими зобов'язаннями майже $10 млрд. лише валютного боргу. Як виплатити такі борги країні з ослабленою економікою та чи чекає Україну дефолт? Слушна нагода розібратися, звідки в України такий борг, кому винна країна і як уникнути дефолту наступного року. Зовнішній державний борг — заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям, корпоративному сектору та іншим особам. Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни, що означає загальну заборгованість країни за зовнішніми позиками та невиплаченими за ними процентами. Деравний борг – це гроші, які винен кожен українець: приблизно по $1800. Багато сучасних економістів звертають увагу на проблему дефолту в Україні, але ми вважаємо, що Україна мусить відродити вітчизняну економіку та поаернути зовнішні борги [4].

В наш час в Україні знову актуальна проблема боргової кризи і дефолту. Ця проблема особливо гостро стоїть на шляху подальшого розвитку та незалежного існування країни. В останні роки український уряд проводив таку економічну політику: задля сплати попереднього зовнішнього боргу, брали нові транши Міжнародного валютного фонду, які, потім, розраховували віддавати за рахунок отримання нових позик.

Щоб вирішити проблему зовнішнього боргу України слід терміново проводити ефективні заходи для зміцнення економіки. Ми пропонуємо декілька таких заходів. По-перше перезавантажити систему міжнародної фінансової допомоги Україні. Уряду потрібно докорінно змінити державну політику в галузі фінансів і оподаткування. Ключовий критерій, який визначає успішність податково-бюджетної політики – стимулювання виробничих галузей, підтримка і розвиток малого та середнього бізнесу, невтручання в справи великого бізнесу. Повне перезавантаження політики фінансової допомоги Україні міжнародними організаціями – дуже актуальне і складне завдання уряду. Потрібно концептуально змінити філософію міжнародних донорських програм. Довгий час міжнародні позики були для уряду основним інструментом підтримки фінансово-економічного балансу. На ці цілі планується направити і нинішній пакет допомоги МВФ. Але для України це фінансовий тупик. Продовження шляху на посилення зовнішньої залежності, а не на побудову економічно розвиненої країни. По-друге слід ліквідувати корупційні схеми на митниці, в оподаткуванні та держзакупівлях. Найважливіше завдання в комунікації з міжнародними організаціями та розвиненими країнами – зупинити контрабанду, "сірі" схеми на митниці, схеми, що дозволяють "оптимізувати" податки, а фактично обманювати державу та не дозволяють наповнювати державний бюджет. Необхідно зробити прозорою систему держзакупівель. Наша мета – зберегти ці гроші в державному бюджеті і поліпшити якість державних програм. Різні існуючі схеми коштують бюджету близько 80-100 млрд. грн. на рік . По-третє слід фінансувати програми розвитку економіки та інфраструктури.

Зовнішні інвестори, які не мають в країні активів, історичного досвіду роботи і "імунітету", вже її покинули через існування великої кількості ризиків. Варто підтримати вітчизняне машинобудування. Слід підтримувати та розвивати виробництво продукції, орієнтованої на експорт, що дозволяє країні отримувати валютні надходження. Також слід відродити довіру інвесторів до фінансового сектору. Основним інвестором при відсутності зовнішніх інвесторів і західних банків на ринку можуть бути або держава, або наші громадяни. Громадяни України мають заощадження близько 80 млрд. доларів, які мають стати інвестиційним ресурсом для сталого розвитку економіки України. Щоб їх залучити, необхідно повернути довіру людей до банків та фондового ринку, створити умови для легалізації цих коштів. Потрібно збільшити фінансування Фонду гарантування вкладів, скасувати оподаткування банківських депозитів, можливо, залучити кошти громадян через облігації внутрішньої державної позики. Зрештою, провести податкову амністію – одноразове декларування майна громадянина зі сплатою податку за існуючою ставкою оподаткування дивідендів. При цьому консолідовані кошти можуть бути вкладені в держбанки та під посиленим контролем НБУ в комерційні банки для кредитування виключно проектів економічного розвитку країни.

Слід провести аудит та приватизувати збиткові державні підприємства, знявши з держави їх збитки. У власності держави залишилось 3374 підприємства. З них ефективно працюючих – 1920. Їх активи в середині минулого року становили 813 млрд. гривень – майже 52% ВВП [3]. Інші підприємства збиткові, крім деяких винятків. Йдеться про колосальні збитки і розкрадання десятків мільярдів гривень, які не потрапили ні в державний бюджет, ні були інвестовані у розвиток самих компаній. Вихід один – непрацюючі компанії слід ліквідувати, інші – приватизувати, окрім стратегічних підприємств, що мають залишатися у власності держави. Великі компанії, що представляють інтерес для стратегічних інвесторів, продати на відкритому конкурсі. Невеликі можна продавати за спрощеною процедурою за методом голландського аукціону зі зниженням ціни. Приватний інвестор, на відміну від держави, здатний принести фінансові інвестиції та сучасні технології. І головне – зняти з держави збитки неефективних підприємств. По-шосте слід радикально скоротити витрати на держапарат. Державні видатки в Україні в минулому році склали майже 50% від ВВП. На утримання контролюючих органів щорічно виділяється 25 млрд. гривень [2].

На сьогодні, Україна має не найкраще економічне становище і тому необхідно розробляти та застосовувати стратегії, які допоможуть країні вийти з зовнішньої заборгованості та далі розвивати економіку незалежно. За оцінками фахівців, якщо міжнародні організації припинять співпрацю з Україною, нас чекає або штучна девальвація національної валюти (НБУ включить друкарський верстат) і почне паралельно розпродавати золотовалютні резерви, намагаючись відтягнути неминуче – той самий дефолт. 2019 рік – піковий для погашення зовнішніх боргів. На Заході це розуміють, так що будуть намагатися максимально підштовхнути нову владу до економічних та політичних реформ.

Список використаних джерел:

1. Заграй В. Зовнішній борг україни і проблеми його погашення [Електронний ресурс] / В. Заграй // Матеріали Науково-технічної конференції ВНТУ, Вінниця, 23-24 березня 2016 р. - Електрон. текст. дані. – 2016. – С. 2, 5. – Режим доступу : http://conferences.vntu.edu.ua/ index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/522

2. Зовнішній державний борг України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/

3. Українська криза та шляхи виходу з неї. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://commons.com.ua/uk/ukrainskij-krizis/.

4. Держборг України — проблема на $76 000 000 000 або $1800 на кожного. Що варто знати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://voxukraine.org/cards/debt/index.html

POLITICAL AND LEGAL PROBLEMS OF COMBATING CORRUPTION

Victoria Barbulat
Applicant of educational degree «bachelor»
Odessa National University of names of I.I. Mechnikov
Oleksandr Mikolenko
Doctor of Law, Professor,
Head of the Department of Administrative and Commercial Law
Odessa, Ukraine

ЩОДО ПОЛІТИЧНИХ ТА ПРАВОВИХ ПРОБЛЕМ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ

Вікторія Барбулат
здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Олександр Іванович Миколенко
доктор юридичних наук, професор,
завідувач кафедри адміністративного та господарського права
м. Одеса, Україна

Питання протидії корупції є сьогодні головними питаннями, які намагається вирішити наука адміністративного права як на теоретичному, так і законодавчому рівнях. Цікаво, що законодавство передбачає процедуру формування і реалізації державної антикорупційної політики, але «по факту» цілісна антикорупційна політика в Україні відсутня. Це, в свою чергу, призводить до безпрецедентного поширення і негативного впливу корупції на всі сфери суспільного життя.

Проблема корупції та протидії їй, особливо різко актуалізувалася останнім часом - як в світі, так і в Україні. В результаті корупційних правопорушень обмежуються права, законні інтереси громадян, організацій, заподіюється колосальний матеріальний збиток. Корупція, пронизує різні сфери життєдіяльності суспільства і держави, роз'їдає зсередини всі гілки влади, призводить до втрат в економіці, знижує ефективність діяльності правоохоронних органів і спецслужб, негативно впливає на морально-етичні якості громадян нашої держави [1].

Протидія корупції передбачає комплексну систему дій з боку держави, що забезпечує узгодженість діяльності, об'єднання зусиль усіх органів і організацій, і, в першу чергу, шляхом здійснення ефективної взаємодії різних суб'єктів антикорупційної діяльності на міцній законодавчій та організаційній основі.

Що стосується політичних та правових проблем протидії корупції, то між ними простежується тісний зв'язок, – без політичної волі всі заходи щодо протидії корупції будуть марними.

Тому переконані, що починати антикорупційну компанію в будь-якій державі слід з вирішення політичних проблем, а вже потім переходити до відповідних змін в національному законодавстві, наприклад, стосовно створення системи нових органів – антикорупційних органів, посилення відповідальності за вчинення корупційних правопорушень, тощо. Блокування реалізації антикорупційної політики держави з боку окремих політичних груп та сил призводить до фіктивних результатів – спеціалізовані органи створюються, але вони не функціонують, особи, які заповнюють декларації про доходи, не можуть пояснити своє збагачення, але ніякі негативні наслідки грубого порушення законодавства для цих осіб так і не наступають. Наступною політичною проблемою протидії корупції, є небажання політиків проводити реформи, це можна аргументувати як незацікавленість в кінцевому результаті, неусвідомленість того, що наслідки такої бездіяльності породжують недовіру населення до діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування [2, с. 124].

Важливим сьогодні є встановлення чітких механізмів виявлення фактів незаконного збагачення державних службовців та осіб, які до них прирівняні, та дієвих процедур притягнення таких осіб до юридичної відповідальності. В цьому аспекті слід говорити про поєднання зусиль норм адміністративного, кримінального та кримінального процесуального права. Але виключно цими галузями права проблема не обмежується. Протидія і запобігання корупції потребують комплексних зусиль норм конституційного, цивільного, адміністративного, кримінального та інших галузей права. Мова йде не тільки про посилення санкцій, а й про закріплення в чинному законодавстві цілісної системи заходів профілактики корупції (контроль з боку громадськості, мінімізація факторів, що сприяють поширенню корупції у суспільстві, тощо [3; 5-8]. Попри те, що за останні декілька років в Україні, у правовій сфері протидії корупції, були створенні спеціальні державні інститути щодо боротьби з корупцією, прийнято спеціальний антикорупційний закон, схвалено Концепцію боротьби з корупцією та спеціальну антикорупційну програму тощо, більшість законів та інших нормативних актів прямо або опосередковано допускають корупційні ризики, вважаємо, що це теж є правовою проблемою протидії корупції [4].

Отже, головне в політичних та правових питаннях протидії корупції – необхідність системної роботи, що передбачає проведення заходів попередження, покарання, перегляду і вдосконалення антикорупційного законодавства, реальне втілення у життя з боку правоохоронних органів принципу верховенства права, а не лише декларування ідей дотримання закону і «чистих чиновницьких рук». Реальна боротьба з корупцією – це не атракціон з подолання корупції (тобто розважальний захід для населення), а клопітка безперервна робота, в першу чергу, Президента України як гаранта Конституції і законів України, правоохоронних і судових органів, адвокатури, громадських організацій та окремих громадян, яким не байдуже майбутнє нашої країни.

Список використаних джерел:

1. Стан корупції в Україні: порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ftp://91.142.175.4/nazk_files/doslidzhennya/34.pdf.

2. Чемерис І. Політико-правові механізми запобігання та протидії корупції в органах державної влади України / І. Чемерис. – К., – 209 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://mydisser.com/en/catalog/ view/13099.html.

3. Бездольний М. Ю. Державно-правовий механізм протидії корупції / М. Ю. Бездольний // Форум права. –№ 2. – С. 43. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2009- 2/09bmympk.pdf

4. Стан корупції в Україні: порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ftp://91.142.175.4/nazk_files/doslidzhennya/34.pdf.

5. Стратегічні напрямки розвитку підприємницького сектора України : [монографія] / [А.І. Бутенко, В.І. Ляшенко, Н.Л. Шлафман та ін.] ; за заг. ред. А.І. Бутенко. – Одеса: Інтерпрінт, 2011. – 346 с.

6. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку: [монографія] / [Хрущ. Н.А., Корпан О.С., Коваль В.В., Реген В. та ін.]; за наук. ред. Н.А. Хрущ – К.: «Кафедра», 2012. – 300 с.

7. Корпоративне управління бізнес-структурами: теорія креакратії, розвиток мереж та концепт самоорганізації підприємництва: [монографія] / Коваль В.В., Тихонова І.М., Шапошников К.С., Яцкевич І.В.; Одеський інститут фінансів УДУФМТ. – Одеса: ВМВ, 2013. – 272 с.

8. Structural transformation of the national economy in the context of Euro-regional cooperation. Warsaw: BMT Eridia Sp. z o.o., 2018, 220 p.

MESSAGE ON MODERN CONSIDERATION OF THE CONCEPT AND NATURE OF THE PUBLIC DEBT IN UKRAINE

Elizaveta Karlyuga
applicant of educational degree « bachelor»,
Odessa I. I. Mechnikov National University,
Odessa, Ukraine

МЕСЕДЖ ПРО СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРИРОДУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

Єлізавета Карлюга
здобувач освітнього рівня « бакалавр»,
Одеський національний університет імені І .І.Мечникова
м. Одеса, Україна

For all time of its existence, each state faces certain economic problems that cause the development of inhibitory processes in various spheres of life both of the state as a whole and of society in particular. The inability of an independent solving such problems causes the need to attract additional financial resources, which, when used rationally, become an effective tool for covering «budget holes», balancing revenue and budget expenditures. On the other hand, the unwise use of such an element of the financial activity of the state as a public debt can lead to serious negative consequences in the form of increased tax pressure on the population, capital flight, destabilization of the economy. In Ukraine, such problems became of serious importance, because on September 2018, the state debt amounts to 2 112 768.6 million UAH [1]. In view of this, it is considered relevant to investigate the essence of public debt as a financial and legal category, and on the basis of this to find out the possible positive and negative aspects of its application.

Concerning the notion and role of public debt in science, there is no universally accepted view. So, A. Smith considered public debt as an emergency measure, which can be dealt with only in the absence of other alternatives. He believed that it would be preferable for the state not to enter into credit relations, but to increase taxes to cover unforeseen expenses [2, p. 123]. Such scholars as C. R. McConnell and S. L. Brueh, on the contrary, saw many perspectives in addressing public debt and maintained the position that in case of such an appeal, the state is always able to pay it out due to its financial and legal powers [3, p. 389]. These powers include the ability to refinance debt, the use of tax methods and the issuance of money. In the modern sense of the science of financial law, public debt is considered as the sum of issued, but not repayable government loans with accrued interest, payable on them for a specified date or for a specified period [4, p. 277].

Along with the scientific definition, the notion of public debt is also fixed at the legislative level. Thus, the Budget Code of Ukraine (hereinafter - BC of Ukraine) in Art. 2 defines the public debt as the total amount of debt obligations of the state for the repayment of received and outstanding loans (loans) as of the reporting date, arising as a result of the state borrowing. In turn, distinguish internal and external public debt.

The reason for such a classification according to Art. 12 BC of Ukraine is a type of creditor [5], from which it logically follows that non-residents (foreign states, organizations, etc.) act as external lenders, while in the internal public debt the state is indebted to their own population. External public debt, compared with domestic, is considered more burdensome, since the presence of such obligations in the vast majority of cases affects not only the economic but also the political life of the society. In addition, long-standing credit relations with a foreign state or institution require constant payment of interest together with payment of the principal amount of debt, therefore, as a rule, the debt burden on its financial position is felt by future generations.

These theses are confirmed in the researches of scientists, in particular I. V. Furman, who concludes that Ukraine's cooperation with foreign creditors entails huge amounts of financial debt, as well as further limitation in the independent decision of issues of internal and foreign policy [10, p. 17].

The domestic debt, for its part, has many more advantages, as it represents a kind of transfer relations: some members of society pay taxes, others receive this amount of money in the form of interest payments [11]. It is also important that these interest payments are paid within the country.

In Ukraine, the external state debt prevails, which is 1 344 231.7 million UAH, while the domestic debt equals 768 536.9 million UAH [1]. During the term of the state debt can be divided into short-term (up to one year), medium-term (from one to five years) and long-term (five years or more). The short-term debt is recognized as the most difficult due to the fact that the state is forced to repay obligations quickly in the near future. There is also a capital and current public debt. Attribution to one or another category occurs depending on the set of debt obligations [4].

Consequently, public debt is an integral part of public finances and is characteristic of many modern economies of the world, and Ukraine is no exception in this regard. The importance of public debt is confirmed by the interest that this financial-legal category causes among scholars, as well as its regulation at the legislative level. However, as a financial instrument, public debt plays a rather ambiguous role. This is manifested in the fact that when it is used in the state, there is an objective need to repay money (sometimes for an extremely short period of time), which leads to an increase in the tax burden on the population, the growth of the shadow economy, the loss of economic stability and equilibrium, and in critical cases - leads to a financial crisis [6-9]. In addition, relations of material dependence allow the creditor state to impose its interests on the debtor state.

At the same time, rational use of borrowed funds can positively affect economic processes within the state. At the same time, it is important to select and agree on the most favorable conditions for entering credit relations, directing these funds to the production sector of the economy. Unfortunately, the debt policy of Ukraine is still insufficiently perfect and effective, since, according to statistical data, government debt figures continued to grow in recent years. Thus, in December 2015, the state debt amounted to 1 772 180 million UAH, in 2016 the amount increased to 1 929 759 million UAH, and at the end of 2017 it amounted to 2 141 674 million UAH [1].

References:

1. Key indicators. Debt statistics. Ministry of Finance of Ukraine. URL: https://www.minfin.gov.ua [in Ukrainian].

2. Smith, A. (1977).*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago : University of Chicago Press, 1152 p.

3.McConnell, C. R.& Brue, S. L. (1992). *Economics.* Moscow : Republic, 896 p.

4. Financial Law of Ukraine : tutorial (2009).L. K. Voronova and others. Kyiv :Legal unity, 395 p. [in Ukrainian].

5. Budget Code of Ukraine : Law of Ukraine № 2456-VI. (2010, July 08). Update date: 11.10.2018. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20180101 [in Ukrainian].

6. Koval V. (2019). Institutional determinants of state policy to regulate services markets. Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph. Part II.BMT Erida Sp. z o.o., Poland. 228 p. (109-125).

7. Koval, V. Pukała, R. (2017). Implementation of Regulatory Policy in Economic Activity: Development of the Institute Regulatory Impact Assessment. Economics. Ecology. Socium, 1 (1),24-32.

8. Koval V. Competitive policy and regulation of oligopolistic markets with network effect. Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Techniczno-Ekonomicznej im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu. Współczesne Problemy Zarządzania. 2017. № 11. pp. 143-162.

9. Koval V. (2018). The impact of competition on the economic security of enterprises. European integration of economics, education and law: Proceedings of the International Scientific Conference, March 22-23, 2018. Warsaw: BMT Eridia Sp. z o.o., pp. 19-21.

10. Furman, I.V. (2013). State of Ukraine's External Debt to International Creditors: Evaluation and Directions of Settlement. *Financial space*. 2 (10). P. 66–73.

11. Yuriy, S.I.& Fedosov, V. M.. *Finances : textbook*,. Kiev :Knowledge, 2012. 687 p. URL: https://westudents.com.ua/knigi/664-fnansi-yury-s-fedosov-vm.html [in Ukrainian].

NOTES ON THE PLACE OF CHARITABLE ORGANIZATIONS IN THE SYSTEM OF SUBJECTS OF FINANCIAL LAW OF UKRAINE

Olena Kolesnik
Applicant of educational degree «bachelor»,
I.I. Mechnikov Odessa National University
Odessa, Ukraine

The modern Ukrainian economy is not able to fully implement the system of social guarantees for the people who are in a difficult position on their own. Therefore, more and more attention is paid to such a phenomenon as charity, namely, charitable organizations whose activities are aimed specifically at helping certain people or organizations through financial or other support. Charitable organizations are non-state entities, which occupy an important place in financial legal relations. The legal status of these subjects is regulated by the provisions of the Law of Ukraine "On Charitable Activities and Charitable Organizations", which defines a charitable organization as a legal entity of private law whose founding documents define charitable activities in one or several areas defined by this Law as the main purpose of its activity [1].

Analysis of current legislation on charitable organizations' assets allows to identify sources of formation of these assets, in particular: charitable contributions; donations; subsidies and subsidies from local or state budgets. But outside the attention of the legislation there was a control procedure and reporting procedure, so it is advisable to consolidate these issues in the constituent documents of the organization. Also, in its charter, a charitable organization should determine what percentage of cash receipts may be used to cover directly the needs of the fund. According to the Law of Ukraine "On Charitable Activities and Charitable Organizations" dated 05.07.2012 №5073-VI, this part should not exceed 20% of each financial income. These funds are spent on rental of premises, salaries for employees, production of promotional products, and more.

Charitable organizations can be implemented in the following financial legal relations: 1) receiving budget funds; 2) the formation of centralized and decentralized funds; 3) payment of taxes and obtaining tax privileges, etc. [2]. For example, one of the peculiarities of charitable organizations in the system of financial legal relations is a special system of taxation, which follows from the specifics of their activities, namely the focus on social and humanitarian goals, and not on profit. A significant part of civilized countries at the level of legislation supports charity by providing tax incentives to foundations, as well as to volunteer donors.

In the Tax Code of Ukraine, namely, in accordance with Item 197.1.15, item.197.1, art.197 of the Taxation of Value Added Tax (hereinafter - VAT), charitable aid operations are exempted, in particular, the provision of goods / services free of charge to charitable organizations established and registered in accordance with the legislation, as well as

provision of such assistance to charitable organizations by acquirers (entities) of charitable assistance in accordance with charitable legislation and charitable organizations [3].

It is worth noting that the specifics of the tax regime of charitable organizations deserve a separate more detailed consideration, since at the present stage the state is trying to create the most favorable conditions for the development of charitable activities. At the same time, tax authorities increasingly pay attention to the directions of spending money by charitable organizations and establish special control over it.

Charitable activity in Ukraine can be realized in three main organizational forms, namely: charity, charity or charitable foundation. The law provides for specifics regarding the activity and procedure for the creation of a charitable organization, depending on the distribution. Charitable funds play a significant role in financial relations, since this form is distinguished by its ability to be formed both by its participants and other benefactors, that is, it is more extensive. Charitable funds are created to finance such areas as education, science, art, ecology and many others. The transfer of funds to charitable foundations is carried out in the form of large cash receipts or blocks of shares, using which, the organization can also increase its capital. Charitable funds are credited to a special registration account intended for such proceeds. In order to use them, the State Treasury Service of Ukraine receives a Certificate of Confirmation of Receipts for special registration accounts opened in the bodies of the State Treasury of Ukraine and makes changes to the budget of the Special Fund, taking into account the directions of spending determined by the benefactor. To do this, draw up a Certificate of Changes to the Estimate, which is submitted for approval by the institution that approved the estimates [4, p.56].

Thus, charitable organizations occupy a very important place in financial legal relations and in general in the financial system of Ukraine. The main feature of charitable organizations in the system of financial legal relations is the sources of their formation, namely, that among them prevail sponsorship and voluntary donations. In turn, the activities of these organizations are aimed at the formation, distribution and use of centralized and decentralized funds, as well as the formation, distribution and use of decentralized charitable funds for solving social problems. In order to stimulate the development of philanthropy in Ukraine, the state provides both privileged conditions and special control, which allows maintaining the transparency of this type of activity.

References:

1. Law of Ukraine about charitable activities and charitable organizations № 5073-VI.(2012, July 5). URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17.

2. Buzdugan, Y. (2014). Charitable organizations as subjects of financial law and financial legal relations. URL: http://zahyst.ks.ua [in Ukrainian].

3. Tax Code of Ukraine. (2010). URL: http://zakon.rada.gov.ua [in Ukrainian].

4. Lisstrova, S. (2011) Charity: types, grounds for providing, limiting and accounting. URL: http://res.in.ua [in Ukrainian].

SPECIAL ISSUES OF THE PROBLEM OF DOUBLE TAXATION AND WAYS OF ITS DECISION IN UKRAINE

Maria Khrapitskaya
applicant of educational degree « bachelor»,
Odessa I. I. Mechnikov National University,
Odessa, Ukraine

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ПРОБЛЕМИ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ В УКРАЇНІ

Марія Храпицька
здобувач освітнього ступеня «бакалавр»,
Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна

The functioning of the tax system is related to its public and generally valid nature [4-5]. Taxes play a leading role among the sources of budget revenues at all levels. They ensure the nationwide needs of society throughout the country and its detached administrative units. The sovereignty of each state is realized, among other things, in the exclusive right of public authorities to determine independently the objects of taxation, the circle of taxpayers, the tax rate, etc. In the analysis of the world experience in taxation we can note that global practice is different. The imperfection of the normative basis and collisions of the tax law of different states leads to the appearance of a double taxation problem.

The concept of “double taxation” is defined as the taxation of one tax object of one payer with same or similar tax for the same period of time (tax period) [1, p. 511].Accordingly, the object of taxation, the taxpayer, the period for which the tax is levied and the tax are identical. In view of the fact that one of the principles of taxation is the prevention of double taxation, this situation is clearly recognized as negative and becomes an incidence for taxpayers. Each state must take steps to eliminate it and minimize its adverse effects. Double taxation can occur in one state and internationally. Therefore, it is necessary to distinguish internal and external (international) double taxation [1, p. 511].

Internal double taxation take a place in countries where the same tax is levied at the national and local levels, or at local level in several administrative units of the state. First of all, this situation is inherent to federal states. For example, in the case of unequal definition of the taxpayer in the legislation of subjects of the federation, the tax may be charged several times. A similar situation may occur in the case of fuzzy delineation of fiscal competence of federal authority and subjects of federation authority [2, c. 518-519]. In addition, double taxation may occur not due to legal collisions but set directly in the law. In particular, in Ukraine internal double taxation takes place at the same time as the taxation of

corporation profits and dividends of their shareholders, during the collection of fees for the conduct of certain types of entrepreneurial activity and enterprise profit tax [3]. In this case the state deliberately uses this mechanism to mobilize additional funds.

External double taxation is caused by the collision of tax jurisdictions of two or more states and the taxpayer therefore is required to pay identical taxes several times in each state. In order to determine the limits of tax jurisdiction, states are usually used:

- the principle of residency. A resident is an individual or a legal entity that is registered in the country of residence/host country and is fully covered by the national law. Consequently, this principle means that all residents of this country are subjects of taxation regardless of the location of their sources (have unlimited tax liability). The non-residents pay taxes only on income that is derived from sources located in this country (have limited tax liability). The tax jurisdiction of Ukraine is determined on the basis of this principle;
- the principle of territoriality. This principle means that all income earned in the country is taxable regardless of the taxpayer's country of residence/host country [1, p. 511].

The analysis of international practice shows that the problem of external double taxation may take place in the case:

1) the income taxation in one state is based on the principle of residence and in the other state – on the principle of territoriality;
2) the recognition of a taxpayer as a resident in two or more countries;
3) the qualification of the income as having a source of origin in two or more states;
4) the collisions of the tax law of the states in the definition of taxes and other basic concepts of tax legislation.

In order to resolve this problem the states introduce into the national legislation a mechanism of tax offsets that consists in the allowance of amounts paid in another state. However, in practice it may turn out ineffective because of the possible lack of clauses about the offsetting of taxes paid in another country in the legislation of one of the countries or because of differences in the order and amount of offsets. There fore states usually also conclude bilateral and multilateral treaties on avoidance of double taxation that may contain next methods:

- the exemption from a tax (the exclusion of the income received abroad and property that is located abroad from tax base);
- tax offsets (the allowance of amounts of taxes paid abroad to the taxpayer's tax obligations in the country of residence/host country);
- tax benefits (the reduction of tax rates, preferential tax period, etc.);
- the foreign tax credit (the compensation of taxes paid outside the country of residence/host country) [1, p. 512-513].

Ukraine participates actively in international treaties on avoidance of double taxation. Today there are more than 70 such agreements that were concluded with countries in Europe, Asia, North and South America, etc. [4].

They determine the criteria of recognition a person as a resident of a certain state, differentiate the authorities of states' powers to collect taxes on various types of income and property and also establish limits of the taxation on certain types of income (dividends, interest, etc.). The general principles of the prevention of double taxation are also represented in the Tax Code of Ukraine (next – Tax Code). The article 103 of the Tax Code legislate the application of international treaties of avoidance double taxation on the income with a source of origin in Ukraine for the non-residents. Particularly, it can be the exemption from the taxation in Ukraine, reduction the tax rate or repayment the difference between the amounts of tax paid in Ukraine and the amounts that non-resident must pay in accordance with the international treaty of Ukraine. As for residents, the statements about the avoidance of double taxation are enshrined in the article 13 of the Tax Code, according to which the amount of tax payments that have been levied outside Ukraine are offsetted during the tax calculations in Ukraine [3].

So, in consideration of the foregoing premises, it should be noted that Ukraine takes measures to eliminate cases of double taxationactively. However, if there are now no problems with internal double taxation, it is impossible to talk about the complete absence of cases of international double taxation. The conclusion of bilateral international treaties on avoidance of double taxation does not solve the problem completely because relations between the states that have not concluded such agreements remain unregulated. There is not also any universal treaty on prevention double taxation and the signature of such a document in the near future is unlikely. Thus, now states should direct their efforts to establish agreements in this field with as many states as possible. The active international cooperation is exactly what can minimize the negative effects of such a phenomenon as double taxation.

Reference:

1. Yuhimenko, P. I., Fedosov, V.M., Lazebnik, L. L. and others (2010). Theory of Finance: Textbook. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].

2. Vinnitsky, D.V. (2014). Tax law: a textbook for an academic baccalaureate. 2nd ed., rev. and add. Moscow: Publishing House Yurait [in Russian].

3. The Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

4. Koval V. (2019). Institutional determinants of state policy to regulate services markets. Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph. Part II.BMT Erida Sp. z o.o., Poland. (109-125).

5. Koval V.V., Balytska A.R., Shevchenko A.P. (2018). Taxation in the system of factors of fiscal influence on the competitiveness of banking institutions. *State and regions,* № 3(102), pp. 184-190 [in Ukrainian].

4. About international treaties on the avoidance of double taxation: the letter of the State Fiscal Service of Ukraine (2018) URL: http://zakon.rada.gov.ua.

ELECTRONIC EVIDENCE IN THE ADMINISTRATIVE PROCEEDING OF UKRAINE: TOPICAL ISSUES

Patimat Hadzhiieva
Applicant of educational degree «bachelor»,
I.I. Mechnikov Odessa National University
Odessa, Ukraine

ЕЛЕКТРОННІ ДОКАЗИ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ

Патімат Гаджієва
здобувач освітнього рівня « бакалавр»,
Одеський національний університет імені І .І.Мечникова
м. Одеса, Україна

Nowadays, information and technological progress has reached such a stage that humanity no longer exists without the use of the usual electronic resources for obtaining information [1-2]. Such a development of information technologies could not but affect the Ukrainian judicial system, in particular, the amendments to the procedural legislation aimed at widening judicial remedies and methods of obtaining evidence, ensuring fairness and openness of the judicial process. Thus, a new type of evidence — electronic evidence, which is caused by the widespread use of computer equipment, the network of Internet, etc. appeared. The above changes were introduced into the Code of Administrative Legal Proceedings of Ukraine (hereinafter — CALPU), which operates in an updated state from December 15, 2017. These measures are the beginning of a new view on the judicial process, which, in particular, is the reason for many questions in practice regarding the membership, admissibility and reliability of the use of certain types of electronic evidence in the administrative process.

International experience suggests that some European countries have been using electronic evidence for more effective justice for a long time. For example, in France, electronic documents have the same legal validity as paper ones, they are signed and do not need any communication with a particular technological device [1]. Repeated electronic evidence was used in decisions of the European Court of Human Rights. For example, in cases“Eon v. France” (as of 14.03.2013), “Shuman v. Poland” (as of03.06.2014) etc.

In the scientific literature, there are different points of view regarding the place of electronic evidence in the system of evidence. Some scholars believe that electronic evidence does not differ much from existing types of evidence, therefore, they refer to real or written ones. Representatives of another approach substantiate the need to distinguish electronic evidence among others, indicating the specificity of the form of their receipt and consolidation [3]. Taking into account the latest concept, the Ukrainian legislator unified the

electronic evidence in a separate paragraph of the Code of Administrative Procedure, making them equal to written, substantive, testimony and other types of evidence.

The provisions of Article 99 of the CALP of Ukraine stipulate that electronic evidence is information in an electronic (digital) form that contains information about circumstances relevant to the case, including electronic documents (text documents, graphic images, plans, photographs, video and audio recordings, etc.), websites (pages), text, multimedia and voice messages, metadata, databases, and other data in electronic form. Such data may be stored on portable devices (memory cards, mobile phones, etc.), servers, back-up systems, and other places of data storage in electronic form (including the Internet). Electronic evidence must be submitted in the original or in an electronic copy, certified by an electronic digital signature, equivalent to a personal signature in accordance with the Law of Ukraine "On Electronic Digital Signature".

The participants in the case have the right to file electronic evidence in paper copies certified in accordance with the procedure established by law. A paper copy of electronic evidence is not considered to be a written evidence. The participant who filed a copy of the electronic evidence must indicate that he/she or the other person has the original electronic evidence [4].

Analyzing the provisions of the law, it is possible to distinguish such signs of electronic evidence: existence in non-material form; need to use certain technical means for reproduction; ability to transfer or copy to various devices without loss of performance; original electronic evidence can exist in many places simultaneously [5].

Regardless of the normative settlement of the electronic evidence use legality issue, in practice many questions arise, such as which electronic evidence is permissible. The second is the problem of how the real electronic evidence of counterfeiting differs, since in today's state of development of information technology it is easy to make the necessary evidence with the help of special programs. The remaining problem is still the assessment of such evidence, as well as the need to involve an expert or specialist.

Thus, according to the decision of the Supreme Court in the case No.9901/644/18 dated 20.09.2018, the court concludes that it is necessary to request the audio recordings of the conversation between PERSON_2 and PERSON__6, which was posted on the Internet under the link INFORMATION_1, as well as to summon PERSON_5 to a court session to provide explanations as a witness in the case under consideration [6]. In a decision of the District Administrative Court of Kyiv dated 18.04.2018, No. 826/97/18, it is noted that the evidence provided in the form of proper notification of PERSON_8 about the cancellation of the power of attorney, mailbox screenshot, is not appropriate verification tool to check its validity, as in accordance with Part. 2, 4 of Art. 99 of the Code of Administrative Proceedings of Ukraine, electronic evidence shall be filed in the original or in electronic form, certified by an electronic digital signature, equivalent to a personal signature in accordance with the Law of Ukraine "On Electronic Digital Signature" [7].

Many issues cause the use of video materials from the YouTube web resource. Thus, in the Supreme Court judgment as of 26.04.2018 in the case No. 800/295/17, it was noted that the panel of judges came to the conclusion that in the presence of public resources, the authorship of which is recognized by the parties, the absence of the originals of such videos in itself is not a ground for recognition of them as inappropriate and/or inadmissible evidence, and, accordingly, not being taken into account by the court during the consideration of the case [8].

Consequently, we can conclude that the introduction and use of electronic evidence in administrative proceedings is clearly a great step forward, taking into account international experience and developing information technologies. However, in the current state of affairs, the law does not answer the question regarding the order of submission and research of electronic evidence in administrative proceedings, which leads to unequal application of the rules of practice and, as a consequence, to making unreasonable decisions by the courts, therefore the additions may have a positive effect on future practice of justice implementation.

References:

1. Electronic evidence and application of the latter in practice. Retrieved from: https: //protocol.ua/ua/elektronni_dokazi_ta_zastosuvannya_ostannih_na_praktitsi/ [in Ukrainian].

2. Koval V. (2013). Integration processes in the telecommunication sector in Europe. Současná Evropa, №2, pp.129-141.

3. Petrenko, V.S. (2018). Electronic Evidence as an element of Information Technologies in Civil Proceedings.Young scientist, 1 (1). Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_1%281%29__29 [in Ukrainian].

4. Code of Administrative Legal Proceedings of Ukraine №2747-IV. (2005, July 06). Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15 [in Ukrainian].

5. Kodol, B. (2017). Electronic evidence: regulation, which will be difficult to apply in practice.Law and Business,49 (1347). Retrieved from: https://zib.com.ua/ua/131203-elektronni_dokazi_regulyuvannya_yake_bude_skladno_zastosuvat.html [in Ukrainian].

6. The decision of the Supreme Court № 9901/644/18. (2018, September 20). Retrieved from:http://reyestr.court.gov.ua/Review/76666742[in Ukrainian].

7.The decision of the District Administrative Court of Kyiv№ 826/97/18. (2018, April 18). Retrieved from:http://reyestr.court.gov.ua/Review/73592660 [in Ukrainian].

8. The decision of the Supreme Court №800/295/17. (2018, April 24). Retrieved from: http://reyestr.court.gov.ua/Review/73763771 [in Ukrainian].

MESSAGE ON THE CONCEPT AND NATURE OF THE EXCISE TAX IN UKRAINE

Maria Shevchenko
Applicant of educational degree «bachelor»,
I.I. Mechnikov Odessa National University
Odessa, Ukraine

An efficient tax system is one of the most important factors of the economic development of any country [1-2]. In most countries excise tax is one of the defining points of this system. And Ukraine is not an exception. According to a well-balanced approach, the excise tax is an essential source of filling the revenue part of the State Budget. And it is a means of regulating the economic, social and financial spheres of the country's life, making it a universal instrument for public policy, achievement of its goals and successful implementation of tasks. That is why the urgent question arises about the introduction of a universal approach to the definition of "excise tax" and the disclosure of its essence, based on current tax legislation and scientific research. The excise tax is abbreviated as "excise" (*lat. accido* means "cut").Excise is an indirect tax, which is established on a certain list of highly profitable goods, and in theory excludes part of the superprofits that are obtained from the sale of such products. In essence, this tax accumulates in price and is charged as they are implemented [1, p. 208].

It is advisable to turn to history for the purpose of deep study of the essence of the excise tax.Excise taxation on the territory of Ukraine was begun in the X century A.D.

So, the first excisable goods of Kievan Rus were malt, honey and hops. At the time of Bohdan Khmelnytskyi, the annual income of taverns at the expense of alcohol sales amounted to 1120 Ukrainian rubles. And the Emancipation reform of 1861 led to significant changes in the tax system of that time. Alexander II affirms the Act, according to which from January 1, 1863 wine purchases are replaced by excise fees on alcoholic beverages (wine excise).

At the same time the salt tax (excise was introduced in 1862), excise on yeast (in 1866), excise tax on gas (in 1872), excise tax on tobacco played an important role in the system of state revenue [3, p. 245]. Nowadays there is a Tax Code of Ukraine (hereinafter - the TC), which sets a clear list of excisable products. According to paragraph 1 of article 215 of the TC, the following products are:
1) ethyl alcohol and other alcoholic distillates, alcoholic drinks, beer (except of kvass of a "live" fermentation); 2) tobacco products, tobacco and industrial tobacco substitutes; 3) fuel; 4) cars, its bodies, trailers, motorcycles, vehicles designed to carry 10 and more people, vehicles for cargoes transportation; 5) electric power.

An excise rate can be both ad valorem and specific. In accordance with 28 article of the TC, the ad valorem rate is such a rate, according to which the size of charges is set in a percentage or a proportion to the unit of measurement. The specific rate is the rate according to which the size of charges is set as a fixed value. Basically, rates are set in firm amounts and expressed in hryvna and euro's. However, for some goods, interest rates are set. E.g. such goods are cigarettes [4]. The essence of the excise tax can be understood by studying its functions. Like most taxes, excise tax has two main functions: fiscal and regulatory [5].

Taking into account international practice, in the most developed countries, the regulatory function of excise tax is dominant. However, in the countries of the former USSR, the main function is the fiscal one. This function is to ensure a sufficient and stable flow of income for the formation of the state's financial resources, accumulated in the budget system and extra budgetary funds. Confirmation of this thesis is the fact of constant increase of the excise tax rate for the last decades. For example, during 2009-2010 the rates were raised 5 times. Such changes led to a sharp increase in budget revenues from this source [6].

Today there is a tendency towards an increase in excise rate on tobacco products - by 29% in 2018, and by another 20% each year until 2025. The aim of these actions is to reach the EU minimum standard (90 euros per 1000 pcs. of cigarettes). This fact approves the universality and efficiency of excise taxes as an instrument for implementing a particular policy. As of today, the excise tax ranks third after the transfer of value added tax and income tax on natural persons on the amount of tax revenues to the budget. In 2018, it amounted to about 14% of the amount of all taxes on their revenues from the Consolidated Budget of Ukraine [7]. Thus, the excise tax is an indirect tax that is set on highly profitable goods (alcohol, alcoholic beverages, tobacco, fuel, cars and electric power) excludes some part of the superprofits, accumulates in price and is charged as goods are implemented, perform fiscal and regulatory function. Finally it is a universal instrument for implementing some public policy and an effective source of budget filling.

References:

1. Medinskaya, T. Features of the application of excise in Ukraine and some other countries. Scientific Bulletin of the NFTU of Ukraine. 2012. № 22(2), 207-212. [in Ukrainian].

2. Koval V.V., Balytska A.R., Shevchenko A.P. (2018). Taxation in the system of factors of fiscal influence on the competitiveness of banking institutions. *State and regions,* № 3(102), pp. 184-190 [in Ukrainian].

3. Chernik, D.G. Taxes and taxation (2nd edition). Unity. 2010. [in Ukrainian].

4. Tax Code of Ukraine. 2010. URL: http://zakon.rada.gov.ua [in Ukrainian].

5. Andrushchenko, V.L. Tax system. Kyiv, 2015. 416 p. [in Ukrainian].

6. Slobodyanyuk, Y.Y.& Bochenko, O.S. Fiscal efficiency of excise tax in Ukraine. URL : http://intkonf.org [in Ukrainian].

7. Excise tax 2018. URL : https://feao.org.ua. [in Ukrainian].

INVESTMENT RISKS IN THE GLOBAL REAL ESTATE MARKET

Igor Posokhov
Doctor of Economics, Professor,
Professor, Department of innovation entrepreneurship management
and international economic relations
Anna Potkalo
candidate of the educational degree "bachelor"
Catherine Pokryshko
candidate of the educational degree "bachelor"
National Technical University
"Kharkov Polytechnic Institute",
Kharkov, Ukraine

ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Ігор Посохов
д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту інноваційного
підприємництва та міжнародних економічних відносин
Анна Потькало
здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Катерина Покришко
здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна

За останні роки значно зросла кількість інвестиційних угод на ринку нерухомості, таким чином, встановивши рекорд на світовому рівні. Згідно з даними компанії JLL, обсяг інвестицій в минулому році зріс на 4% і досяг максимального рівня – 733 млрд. $, проте через нестабільність кон’юнктури ринку виникає все більша кількість ризиків, пов’язаних з інвестиційною діяльністю, в 2019-му експерти прогнозують невеликий спад активності інвесторів: їх інвестиції у нерухомість скоротяться до 700 млрд. дол. [1].

У цій статті ми розглянемо, поняття інвестиції, а також основні ризики, з якими можна зіткнутися, інвестуючи капітал у нерухомість. Мета даної роботи полягає в розробці теоретичних рекомендацій щодо оцінки ризиків.

Перш ніж оцінювати і розглядати загрози виникнення ризиків слід уточнити поняття інвестиції. Інвестиції – це вкладення капіталу з метою отримання доходу.

Джерелами інвестування можуть бути не тільки фінансові активи, а й сировина, матеріали, інтелектуальна власність, рівень кваліфікації персоналу та інші активи. Таким чином, інвестиційна діяльність – це конкретні дії, спрямовані на досягнення конкретних цілей і отримання результатів.

Як правило, перед інвестуванням проводиться поглиблений аналіз ефективності та строку окупності інвестицій. Тільки у разі впевненості в отриманні прибутку інвестор здійснює інвестування. Необхідно пам'ятати і розуміти, що за визначенням, інвестування пов'язане з високими ризиками. Одним з основних критеріїв інвестування капіталу є інвестиційний ризик.

Інвестиційний ризик – ймовірність появи непередбачуваних фінансових втрат в умовах невизначеності інвестування. Наслідками можуть бути втрати, збитки. Оцінка інвестиційних ризиків в основному пов'язана з оцінкою передбачених витрат і втрат [2; 3; 4].

Ризик, як економічна категорія, являє собою дію, яка може відбутися, або не відбутися. При виникненні такої дії вірогідні 3 результати: негативний (збиток); нульовий; позитивний (вигода, прибуток). Також ризик необхідно відрізняти від невизначеності. Відмінною рисою невизначеності є те, що практично неможливо встановити ймовірність її виникнення. Ризик же є різновидом невизначеності, як правило, існує можливість оцінити вірогідність його виникнення в умовах господарської діяльності.

Далі розглянемо ризики інвестиційної діяльності на ринку нерухомості. Ризик інвестицій у нерухомість має особливі характеристики, такі як низька ліквідність, вкладення великого капіталу, тривалі терміни повної окупності, ефективне управління. Складність класифікації інвестиційних ризиків полягає в їх різноманітності. Ризики діляться на системні (ризик інвестиційного портфеля) і несистемні (специфічні).

Впливу несистемних ризиків піддаються цінні папери або портфелі цінних паперів. Цей ризик часто називають «унікальним», так як його масштаб обмежується цінними паперами конкретної корпорації, банку або, більш того, тільки конкретними фінансовими інструментами. До основних несистемних ризиків відносяться: ризик втрати ліквідності (liquidity risk), який обумовлений зміною попиту на даний актив, фінансовий ризик (financial risk) – зміна вартості акцій залежить від фінансової політики корпорації, ризик невиконання зобов'язань (default risk) – емітент не може виконати свої зобов'язання в зв'язку з виникненням різних перешкод.

Впливу системних ризиків піддається або значна частина ринку, або весь ринок в цілому. До основних системних ризиків відносяться: політичний ризик (political risk) – виникає в зв'язку зі змінами політичної ситуації і впливає на фондовий ринок, процентний ризик (interest rate risk) – притаманний орендарям, які використовують фінансовий леверидж, і в основному здають свої активи в оренду, інфляційний ризик

(inflation risk) – виникає в зв'язку з підвищенням рівня інфляції і впливає на вартість акцій, валютний ризик (exchange rate risk) стосується іноземних інвесторів.

Розглядаючи інвестиційні ризики в нерухомості також можна виділити: ризик розташування, інфляційні ризики, ризик зносу об'єктів нерухомості, ризик оренди, ризик типу нерухомості, ризик реінвестування і т.д. Варто брати до уваги ризики, які виникають при використанні позикового капіталу для інвестування. У цьому випадку підвищується ризик фінансової нестійкості, так як від зростання питомої ваги позикового капіталу залежить рівень цих ризиків. Також зменшується прибуток через сплату позичкового відсотка позичальнику.

Не варто забувати про такий важливий аспект, як нестабільність кон'юнктури фінансового ринку, саме від неї залежить вартість позикового капіталу. Авторами виділені ризики інвестицій на ринку нерухомості: законність забудови, недобросовісний девелопер, низька купівельна спроможність населення на ринку нерухомості та запропоновано основні методи зниження ризиків на ринку нерухомості: страхування втрати майна, титульне страхування на вторинному ринку житла, страхування цивільної відповідальності, тобто відшкодування шкоди, яка може бути заподіяна третіми особами, окрема страховка ремонту.

Можна зробити висновок, що ризики інвестування в нерухомість – специфічний вид ризиків, так як ринок нерухомості має унікальні особливості, такі як: низька ліквідність, великі витрати капіталу, ефективний менеджмент. Ризики можуть, як зменшувати, так і збільшувати очікуваний прибуток. Деякі з них можна запобігти, для цього слід звернути увагу на можливі ризики і розробити методи їх зниження. Таким чином, інвестуючи в нерухомість необхідно враховувати особливості даної галузі. Авторами виокремлено ризики інвестицій та запропоновано основні методи зниження ризиків на ринку нерухомості.

Список використаних джерел:

1. Инвестиции в недвижимость: когда это выгодно [Электронный ресурс]. Режим доступа https://minfin.com.ua/2019/03/11/37029626/

2. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій : монографія / І. М. Посохов. – Харків : ПВПП "СЛОВО", 2014. – 499 с.

3. Посохов І. М. Управління ризиками у підприємництві : навч. посібник / І. М. Посохов ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків: НТУ "ХПІ", 2015. – 220 с.

4. Посохов І. М. Дослідження державної політики регулювання ризику в країнах ЄС / І. М. Посохов // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 2. – С. 8-11.

EASTERN EUROPEAN CONFERENCE OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

Proceedings of the 1st International Scientific Conference

Copying of content is not permitted except for personal and internal use, to the extent permitted by national copyright law, or under the terms of a CC BY-NC 4.0 License.

Publisher:
Ljubljana School of Business
Tržaška cesta 42, 1000 Ljubljana
info@vspv.si

Ljubljana 2019

Circulation 100 copies, free publication