



#7 (47), 2019 część 5

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

#7 (47), 2019 part 5

East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)

The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

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

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

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

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dzedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

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

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

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

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

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dzedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

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

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

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Editor in chief - Adam Barczuk

1000 kopii.

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

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo
Naukowe**

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

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

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

1000 copies.

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

East European Scientific Journal

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Алимова М. Ш.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ПО ПОСТРОЕНИЮ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ.....4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Смородина Е. А., Янилова В. А.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ.....7

Сафонік Н. П.

ТРАНСФОРМАЦІЯ РІВНЯ ЖИТТЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....10

Псарева Н. Ю.

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ16

Плескун І. В.

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СУКУПНОГО РИЗИКУ БАНКІВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ23

Мукашеев А.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИВОТНОВОДСТВА.29

Мукаев С.Б.

ЛИДЕРСТВО КАК ОСНОВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ34

Маслов В.П., Щелкунова С.А., Бокова М.С.

ДИАПАЗОН ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ.43

Лысевич С.Г.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА КАК СОСТАВНОЙ ЧАСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ КОМБИНАТОВ КРИВОГО РОГА)49

Землянская С.В.

СПЕЦИФИКА РОССИЙСКИХ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....54

Куліков П. М., Журавська Н. Є.

ТЕХНОГЕННО-ЗУМОВЛЕНІ ВИРОБНИЧІ СИСТЕМИ: ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЇХ СТАНУ ТА УПРАВЛІННЯ60

Nora Štangová, Agneša Výchová

FINANCIAL CONTROL OF PUBLIC FINANCES IN THE STATE ADMINISTRATION IN SLOVAKIA63

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Міняйло Н. Є.

ПРОБЛЕМИ ВИКРАДЕННЯ ТА КОНТРАБАНДИ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ ПРЕДСТАВНИКАМИ УКРАЇНСЬКОЇ ОРГАНІЗОВАНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ68

Утемуратов М.А

ВЛИЯНИЕ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА И ПРАВОВОГО ИДЕАЛИЗМА НА УРОВЕНЬ ПРАВОВОГО СОЗНАНИЯ И КУЛЬТУРЫ.....73

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Алимова Маълуда Шухратбековна

*заведующая кафедрой научно-исследовательской деятельности одаренных студентов
Андижанского государственного университета, независимый исследователь.*

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ПО ПОСТРОЕНИЮ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье подчеркивается необходимость общественного контроля за деятельностью государственных органов, текущего контроля и перспектив их реализации.

Annotation. This article stresses the need for public control over the activities of government agencies, current control and the prediction of their implementation.

Ключевые слова: надзор, общественный контроль, конституция, прокуратура, права человека, общество, власть, принципы разделения.

Keywords: supervision, public control, constitution, prosecutor's office, human rights, society, power, principles of separation.

В последние годы отмечалось, что для обеспечения правопорядка в нашей стране была проделана серьезная работа. Прежде всего, реформа прокуратуры не является инструментом наказания в руках партийной элиты, проводится значительная работа для обеспечения надлежащего исполнения, последовательного развития демократических реформ в стране, надежной защиты прав и свобод человека.

Хорошо известно, что только в рамках верховенства права поддерживается демократический порядок, внедряются демократические институты и ценности, права и свободы человека и, что наиболее важно, их правовая и социальная защита.

Еще одной важной задачей является создание эффективной системы прогнозирования и планирования законотворческой деятельности. Это не отвлекает нас от наших основных целей, но также позволяет нам четко определить, какие законы нам необходимо принять для решения конкретных вопросов управления, экономического развития, а также последовательной реализации основной цели правового демократического государства.

Следует, однако, отметить, что, хотя общественный контроль необходим, у него есть определенный предел. Таким образом, общественный контроль не может мешать текущей деятельности государственных органов.

Очевидно, что отношения между государством и обществом не обязательно отражают определенное влияние общественности. Нет никакого влияния или контроля над состоянием без обращения к общественности.

Каким должен быть механизм общественного контроля над органами прокуратуры, особенности, формы и этапы его реализации? Мы должны обратить внимание на критическую ситуацию. Общественный надзор за органами прокуратуры является важной и сложной формой деятельности граждан, которая в то же время требует значительных финансовых ресурсов и

квалифицированных стажеров. Кроме того, характеристики органа прокуратуры, являющегося объектом контроля, также определяют характер, формы и методы общественного контроля. Эти особенности могут быть определены следующими факторами:

➤ политические факторы: уровень развития институтов гражданского общества в обществе; уровень правды и гарантии политических прав граждан.

➤ организационные факторы: степень публичности органа, являющегося объектом контроля; правовой статус государственного органа и его роль в государственном механизме; информационная скорость государственного органа; сформировалось общественное мнение о деятельности объекта контроля;

➤ правовые факторы: уровень наличия, нехватка или отсутствие правовых основ деятельности общественного здравоохранения; уровень реализации правовых норм, определяющих правовую базу для стимулирования. [1]

Говоря о видах контроля за деятельностью органов прокуратуры и необходимости общественного контроля для повышения их эффективности, в соответствии с Законом принятому в новой редакции в 2001 году о прокуратуре, можно наблюдать таких пратических действий как, что граждане исключены из контрольного объекта прокуратуры, прокуратура усилила ответственность за обеспечение соблюдения прав и свобод человека и его законных интересов, а также отмену полномочий районных и городских прокуроров о продлении срока следствия и задержании подсудимого видно, что прокуратура обладает не только карательными полномочиями, но и своей ролью надзорного органа в сфере верховенства права.

Другой важный вопрос, который следует учитывать, заключается в том, что общественный надзор за органами прокуратуры должен сопровождаться рядом условий. Согласно этим

условиям, в соответствии с действующим законодательством о хранении государственных секретов информация, признанная государственными секретами, освобождается от надзора, общественный контроль не мешает нормальному функционированию объекта надзора, преследование объекта контроля не имеет личного характера, общественный контроль должен быть недискриминационным, прозрачным и осуществляться в порядке, установленном законом.

Таким образом, форма общественного контроля зависит от роли и характеристик объекта управления в государственном механизме. Можно выделить следующие формы общественного контроля:

- непосредственное наблюдение за деятельностью объекта общественного контроля;
- предварительный мониторинг деятельности объекта общественного контроля;
- контроль за деятельностью объекта общественного контроля осуществляется путем получения специального разрешения на основании порядка и оснований, установленных законом.

До установления общественного контроля необходимо принять во внимание политическое и правовое развитие и менталитет в Узбекистане. Это связано с присущим пониманию свободы, реальной роли закона в обществе, того, как исторически сложившаяся власть населения, отношение государства к государству и другие факторы могут играть роль. [2]

В таких условиях общественный контроль может по-разному толковать сущность подлинного человечества и может использоваться для других целей, в частности, в качестве средства давления на правительство, что в конечном итоге может иметь большое значение для идеи общественного контроля. Некоторым общественным организациям «правозащитников» необходимо проводить различие между мошенническим характером дела и общественным контролем. Деятельность этих организаций не является социально прибыльной и не связана с интересами общества. Однако общественный контроль не должен мешать работе государственного органа и выполнению его функций перед обществом. [3]

Несколько факторов определяют объективную необходимость организации общественного контроля за деятельностью органов прокуратуры. Эти факторы включают в себя принцип разделения властей, особенности прокуроров в системе государственного управления, то есть прокуратура является конституционным органом, а не частью исполнительной власти, деятельность органов прокуратуры характеризуется тем, что они являются одним из основных правоохранительных органов в случаях нарушения закона и органом, который полностью гарантирует и защищает права и свободы человека.

Следует отметить, что полная реализация принципа разделения властей зависит от эффективного функционирования системы «Сбалансирование и уравнивание», потому

что этот механизм гарантирует, что ветви власти работают одинаково и скоординировано. Следует отметить, что правило о разделе системы управления на законодательную, исполнительную и судебную власть, закрепленное в статье 11 Конституции Республики Узбекистан, требует функционального, институционального и личного разделения властей. [4]

Говоря о функциональном разделении властей, функция принятия решения об использовании государственного принуждения в обеспечении свободы в обществе должна быть отделена от функции его реализации. Законодательный орган устанавливает верховенство правоприменения, судебный орган разрешает принуждение к исполнению или налагает конкретные меры принуждения. Эти две сети не должны быть обязательными в руках правительства, то есть государство не должно принуждать их. Или, наоборот, исполнительная власть обязана исполнять решение суда и в его пределах, в соответствии с законом.

Осуществление верховенства закона, исполнительной и судебной власти в институциональном разделении полномочий не должно быть организовано одним человеком или учреждением. Разделение власти должно быть отделено от того, которое вынуждено соблюдать право принимать решение о применении принудительного исполнения.

Подчеркивается, что в разделении властей не должны участвовать представители исполнительной и судебной власти в составе законодательного органа. Если они являются частью законодательного органа, они должны будут принять законы, за которые они несут прямую ответственность, этому нельзя допускать.

Правовая основа системы власти «Сбалансирование и уравнивание» закреплена в Конституции Республики Узбекистан.

Рассматривая принципы разделения власти, мы можем сказать, что система «Сбалансирование и уравнивание» также является формой контроля. Таким образом, не будет преувеличением сказать, что государственные органы осуществляют общественный контроль над деятельностью государственных органов, в некотором смысле, посредством общественного контроля со стороны государства, если некоторые виды деятельности общества прекращаются в соответствии с процедурами, установленными их органами.

Статья 2 Конституции гласит: «Государство представляет волю народа и служит его интересам. Государственные органы и должностные лица подотчетны обществу и гражданам». Эта норма, в некотором смысле, подразумевает необходимость того, чтобы органы государственного управления удовлетворяли повседневные потребности людей, осуществляли их права и осуществляли общественный контроль над своей деятельностью, включая прямой общественный контроль.

Действительно, ориентируясь на зарубежную практику, мы видим, что в развитых странах мира общественный контроль был установлен не только для органов государственной власти и управления, но и для государственных и частных секторов. Действительно, некоторые функции, которые принадлежат государству в процессе формирования свободного гражданского общества, постепенно перед общественными объединениями, органами местного самоуправления и частным сектором, в свою очередь, требуют, чтобы такой мониторинг устанавливался в отношении их деятельности.

ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Мухамедходжаева Х.Р. Общественный надзор за деятельностью исполнительной власти: теоретические и правовые вопросы. Ю.Ф.Н..автореферат дисс. Т.,2011. –С.90
2. Саидов Б.А. Защита прав человека в деятельности правоохранительных органов // Демократизация и права человека. 2007., №2. – С.109-113.
3. Мухамедходжаева Х.Р. Мухамедходжаева Х.Р. Общественный надзор за деятельностью исполнительной власти: теоретические и правовые вопросы. Ю.Ф.Н..автореферат дисс. Т.,2011. –С.91
4. Тот же источник. –С.49
5. Конституция Республики Узбекистана.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336.71

Smorodina Elena Anatolyevna

*PhD in economics, associate Professor of Finance, money circulation and credit
Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Ural Federal University named
after the first President of Russia B.N.Yeltsin»
Ekaterinburg, Russia*

Yanilova Valery Albertovna

*student of a magistracy
Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Ural Federal University named
after the first President of Russia B.N.Yeltsin»
Ekaterinburg, Russia*

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING THE ANALYSIS OF THE CREDITWORTHINESS OF THE BORROWERS OF THE RUSSIAN BANKS

Смородина Елена Анатольевна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита
ФГАОУ ВО «Уральский Федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.
Ельцина»
Екатеринбург, Россия*

Янилова Валерия Альбертовна

*студентка магистратуры,
ФГАОУ ВО «Уральский Федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.
Ельцина»
Екатеринбург, Россия*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Annotation: The credit policy of each Bank is developed by it independently, and is not always ideal, in view of the need to take into account a huge number of factors, some of which are simply impossible to take into account. The article analyzes the banking sector and found that over the past year the number of overdue debts in Bank lending has decreased, this fact is due to the stabilization of the economic situation in the country, and the reduction of non-payment after the crisis of 2015. Based on the analysis of credit debt of individuals in the Russian Federation, the article attempts to identify the main problems of the credit process and formed proposals to reduce overdue debt in Bank lending.

Аннотация: Кредитная политика каждого банка вырабатывается им самостоятельно, и далеко не всегда является идеальной, ввиду необходимости учесть огромное количество факторов, некоторые из которых учесть просто невозможно. В статье проведен анализ банковского сектора и было выявлено, что за последний год количество просроченной задолженности при банковском кредитовании сократилось, данный факт обусловлен стабилизацией экономического положения в стране, и сокращением объема неуплат после кризиса 2015 года. На основе анализа кредитной задолженности физических лиц в Российской Федерации в статье предпринята попытка выявления основных проблем кредитного процесса и сформированы предложения по сокращению просроченной задолженности при банковском кредитовании.

Keywords: loan, overdue debt, analysis.

Ключевые слова: кредит, просроченная задолженность, анализ.

Кредитование является одной из наиболее доходных банковских операций. Рациональная организация кредитного процесса определяет основные технико-экономические показатели кредитного портфеля [2].

Кредитная политика каждого банка вырабатывается им самостоятельно, и далеко не всегда является идеальной, ввиду необходимости учесть огромное количество факторов, некоторые из которых учесть просто невозможно (изменение политической и экономической ситуации в стране).

И поэтому кредитная политика требует большого количества внимания со стороны руководства, и своевременного внедрения обновлений и доработок [3].

Кредитный процесс, сложная система элементов, связанных между собой единой целью, а именно проведение операции кредитования с минимальными рисками для кредитной организации, но в то же время получение максимальной прибыли [1].

В процессе проведения анализа банковского сектора, было выявлено, что за последний год количество просроченной задолженности при банковском кредитовании сократилось, данный факт обусловлен стабилизацией экономического положения в стране, и сокращением объема неуплат после кризиса 2015 года. Однако, было выявлено, что кредитами с самым высоким уровнем просроченных погашений является потребительское кредитование. Данный вид кредитования является наиболее сложным для анализа и принятия верного решения относительно заемщика, так как в большинстве случаев потребительский кредит не обеспечен ничем, кроме как текущим финансовым положением заемщика.

По данным Центрального Банка на 01.01.19 уровень просроченной задолженности по кредитам физическим лицам равен 6,1% по стране в целом [4,5].

Данный показатель приобрел тенденцию к снижению в связи со стабилизацией финансового положения страны, снижением процентных ставок и улучшением модели оценки финансового положения заемщика. Однако, снижение просроченной задолженности всегда будет являться приоритетным направлением деятельности для любого Банка. Поэтому, для составления рекомендаций по снижению уровня просроченной задолженности необходимо рассмотреть имеющиеся проблемы:

- неэффективность скоринговой модели при оценке нестандартных ситуаций;
- недостоверность предоставленной информации;
- отсутствие информации для эффективного мониторинга.

Для составления рекомендаций, необходимо более подробно рассмотреть выделенные проблемы.

На этапе оценки кредитоспособности заемщика и принятия решения, возникает проблема необходимости учесть, как можно больше факторов риска заемщика. Однако сделать это очень сложно, так как ситуация в стране меняется ежеминутно. И риски, которые возникают при изменении экономической или политической ситуации, могут нанести урон большому количеству заемщиков, а, следовательно, и самому банку. Основными критериями при оценке кредитоспособности физических лиц являются качественные показатели, полученные на основании анализа при помощи скоринговой системы, которая работает на основании алгоритма, прописанного и эффективно работающего в стандартных ситуациях. Однако, эта система не может учитывать всех особенностей потенциального заемщика. Для совершенствования скоринговой модели, необходимо проводить постоянные обновления данных заложенных в программе, а также внедрять алгоритм выявляющий наличие ошибок сотрудников или клиентов при формировании заявки. При этом, рекомендуется анализировать изменение

финансового положения заемщика на протяжении нескольких отчетных периодов. Также есть смысл во внедрении дополнительных показателей, таких как цель кредита, состояние здоровья заемщика, средний остаток на банковском счете.

Следующая проблема состоит в том, что многие банки испытывают недостаточность информационной базы для полноценного анализа финансового состояния клиентов, и соответственно не могут объективно принимать решения по кредитным заявкам. Поэтому очень остро встает проблема недостоверности информации, которую предоставляют заемщики кредитным организациям. Большинство средних и мелких банков в РФ вообще не имеют должного аналитического аппарата и не поддерживают связь со специальными аналитическими, информационными, рейтинговыми и консультационными службами, сведения которых могут помочь составить более правдоподобную и актуальную финансовую модель заемщика.

Так же достаточно сложным для решения проблемы фиктивности предоставленных заемщиком документов является возможность подделать необходимые для анализа документы, и невозможность быстро раскрыть факт подделки.

Во многих странах имеется опыт сбора и анализа сведений о репутации участников кредитного процесса, таких как недобросовестные оценочные компании, фиктивные работодатели и прочих.

Одним из путей решения проблемы с недостаточностью и недостоверностью информации о клиенте, может стать сотрудничество с бюро кредитных историй (БКИ). Данное бюро позволяет повысить уровень информативности банка о потенциальных заемщиках, предоставляя им возможность более точно спрогнозировать вероятность возврата кредита, суммы кредита и построения более доверительных отношений.

Бюро кредитных историй (БКИ) – это компания, оказывающая в соответствии с законодательством услуги по формированию, обработке и хранению кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчетов. По данным Центрального Банка, в реестр внесено 13 БКИ их реестр ведет Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ). Лидер этого рынка – Национальное бюро кредитных историй. Информация о заемщиках передается в форме кредитной истории только при наличии на это письменного или иным способом документально зафиксированного согласия заемщика.

Кредиторы при условии регулярности и достоверности предоставления информации о своих клиентах, могут постоянно получать из бюро отчеты о кредитных операциях потенциальных заемщиков. Для кредиторов бюро дает дополнительную возможность проводить селекцию заемщиков по степени их надежности, основываясь на истории его взаимоотношений с другими кредиторами.

Наиболее эффективным способом использования информации из БКИ может стать, определенный формат внесения кредитных историй в базу данных БКИ и присвоения каждому заемщику определенного рейтинга. В случае наличия договора о сотрудничестве, банк будет иметь доступ к данной информационной базе. Для минимизации образования задолженности банку, необходимо встроить в скоринговую систему анализ рейтингового балла от БКИ, либо вычисления среднего балла, в случае различия данных из нескольких БКИ.

Такая форма взаимодействия позволит банку повысить уровень управления рисками, увеличить скорость обработки данных по клиенту, и, следовательно, улучшить качество кредитного портфеля и повысить эффективность реализации кредитного процесса.

Дополнительно, во многих странах имеется опыт сбора и анализа сведений о репутации участников кредитного процесса, таких как недобросовестные оценочные компании, фиктивные работодатели и прочие.

Так же существует проблема на стадии кредитного мониторинга и работы с проблемными активами. Данная проблема, заключается в том, что на этапе оценки кредитоспособности заемщика банк тщательно анализирует полученные данные от клиента, но как только кредит выдан, банк пребывает в неведении об изменении финансового положения заемщика. А в силу различных факторов, финансовое положение может значительно ухудшиться, и банк может отслеживать и делать выводы, только в случае если заемщик является клиентом банка. Отсюда следует, что по факту банк узнает о невозможности клиента отвечать по своим обязательствам, в случае, когда, наступает просроченная задолженность и начинают начисляться пени (штрафы, неустойки), усугубляющие положение клиента. Для банка, в случае отсутствия обеспечения по кредиту, наступают различные негативные финансовые последствия: отсутствие возможности взыскания задолженности, риск невозврата кредитных средств. Поэтому, банку выгодно вовремя узнавать об ухудшении финансового положения заемщика и принимать меры, которые помогут полностью погасить задолженность, пусть даже с изменением некоторых условий кредитного продукта. Решением такой проблемы может стать заключение банком договора с клиентом, о том, что клиент будет предоставлять справку о доходах в банк 2 раза в год. Это поможет вовремя выявить потенциальные проблемы и решить их с

минимальными потерями как для банка, так и для клиента.

Исходя из вышеизложенных проблем можно сделать вывод о несовершенстве кредитного процесса в Российской Федерации, однако тенденция к снижению уровня имеющейся в стране просроченной задолженности говорит о действенных методах борьбы с некорректными процессами в оценке платежеспособности каждого отдельного заемщика. Главным помощником в улучшении системы оценки и анализа является технический прогресс, и возможность проведения анализа больших объемов данных за короткий период времени без использования человеческих ресурсов.

Список использованных источников

1. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ : учебник / под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 615 с.
2. Коробова Г.Г. Банковское дело: учебник / Г.Г. Коробовой. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. – 592 с.
3. Семибратова О.И. Банковское дело: учебник для учащихся учреждений нач.проф. образования/О.И.Семибратова. – 4-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2015. – 224 с.
4. Официальный сайт: Информация о кредитах, предоставленным физическим лицам - резидентам в рублях и иностранной валюте [Электронный ресурс]: офиц.сайт // Центральный Банк РФ.
5. Официальный сайт: Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам-резидентам[Электронный ресурс] :офиц.сайт // Центральный Банк РФ.

References

1. Gilyarovskaya, L. T. Economic analysis : textbook / edited by L. T. Gilyarovskaya. – 2nd ed., DOP. –M.: UNITY DANA, 2015. - 615 p.
2. Korobova, G.G. Banking: textbook / G.G. Korobovy. - 2nd ed., Pererab. and add. - M .: Master, INFRA-M, 2015. - 592 p.
3. Semibratova, O.I. Banking: a textbook for students of institutions head. Education / OI Semibratova. - 4th ed., Sr. - M.: Publishing Center "Academy", 2015. - 224 p.
4. Official website: Information about loans granted to individuals - residents in rubles and foreign currency [Electronic resource]: official site // Central Bank of the Russian Federation.
5. Official website: Debt on loans provided to resident individuals [Electronic resource]: official site // Central Bank of the Russian Federation.

TRANSFORMATION OF THE LEVEL OF LIFE OF DISABLED PERSONS IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF GENDER BUDGETING IN UKRAINE

Сафонік Наталія Петрівна

аспірантка,

Університет державної фіскальної служби України

ТРАНСФОРМАЦІЯ РІВНЯ ЖИТТЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ҐЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Summary. Ensuring a high standard of living for persons with disabilities is one of the important issues of the formation of an effective model of social and economic policy of the country. Considering the current state of the Ukrainian economy, which is characterized by instability, high inflation, reduction of real incomes of citizens, especially the disabled ones, the raise of the standards of living, material well-being and the implementation of the protection of the most socially vulnerable sectors of society require special attention. The main gender aspects of social protection of disabled people in Ukraine was investigated. The main gender problems of social protection of disabled people was analyzed in the article. On the basis of the research, there made conclusions about the need to direct today's Ukraine policy at strengthening socio-economic status of people with disabilities in the context of implementation of gender budgeting.

Анотація. Забезпечення високого рівня життя осіб з інвалідністю виступає одним із важливих питань формування ефективної моделі соціально-економічної політики країни. Враховуючи нинішній стан економіки України, що характеризується нестабільністю, високим рівнем інфляції, скороченням реальних доходів громадян, особливо осіб з інвалідністю, підвищення рівня життя, матеріального добробуту та забезпечення захисту найбільш соціально вразливих верств суспільства вимагає підвищеної уваги. У статті досліджено основні ґендерні аспекти соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні. Окреслено ключові ґендерні проблеми у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю. На основі проведеного дослідження, зроблено висновки щодо необхідності спрямування сучасної політики України на зміцнення соціально-економічного статусу осіб з інвалідністю в контексті впровадження ґендерного бюджетування.

Ключові слова: соціальний захист осіб з інвалідністю, ґендерне бюджетування, працевлаштування осіб з інвалідністю, пенсія по інвалідності, ґендерні дисбаланси.

Keywords: social protection of the disabled people, gender budgeting, employment of people with disabilities, disability pension, gender imbalances.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни забезпечення належного функціонування системи соціального захисту населення виступає одним із першочергових завдань держави. Нині в Україні спостерігається ряд проблем, які пов'язані із ефективністю соціального захисту, зокрема для категорій соціально незахищених громадян. Тому прагнення нашої держави наблизитись у своєму розвитку до європейських стандартів неможливе без формування дієвої системи соціального захисту населення, яка має бути ґендерно-чутливою та адресною, для забезпечення максимальної соціальної справедливості для різних груп чоловіків та жінок в суспільстві. З огляду на це, питання удосконалення системи соціального захисту найменш соціально захищених верств суспільства, зокрема, осіб з інвалідністю є досить актуальним, особливо в зв'язку із невідповідністю темпів здійснення економічних реформ та реформування даної сфери, що призводить до зниження рівня життя даної категорії громадян та значної соціальної диференціації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні виділяють значний доробок наукових праць, які присвячені проблематиці соціального

захисту й соціальної захищеності, серед українських науковців – це: Д. Богиня, М. Кизим, Е. Лібанова, В. Мандибура, Р. Маслик, О. Новікова, В. Онікієнко [6], М. Руженський та інші. Ґендерні аспекти бюджетної політики та соціального захисту населення відображені у працях таких науковців як: Л. Пірог [9], Н. Корнієнко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині посилюються тенденції щодо інтеграції ґендерного підходів до «програм сталого розвитку» як на місцевому, так і на державному рівнях. Це пояснюється тим, що «забезпечення ґендерної рівності» було включено до цілей сталого розвитку на 2016-2030 роки. Україна не є винятком, адже перебуває на етапі трансформації системи цінностей, зокрема, що які стосуються питань соціального захисту населення. З метою подолання ґендерних розривів нині ґендерні аспекти враховані у: Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки [12], Основних напрямках бюджетної політики на 2018-2020 роки [11]. Проте, аналіз останніх публікацій свідчить про обмежене опрацювання проблематики дослідження рівня життя осіб з інвалідністю в контексті впровадження ґендерного бюджетування.

Мета статті. Метою статті є аналіз гендерних аспектів соціального захисту осіб з інвалідністю України. Для досягнення поставленої мети необхідно визначити ряд гендерних проблем у даній сфері та запропонувати шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка гендерних проблем України в загальних рисах відображає невідповідності, що спричинені певними стереотипами, а також глибокими системними проблемами, до яких належать відсутність верховенства права, застарілі системи соціального захисту, слабкий потенціал національного механізму щодо поліпшення становища жінок і відсутність політичної волі.

Гендерна нерівність в економічних можливостях населення має численні виміри, що охоплюють працевлаштування та модель зайнятості, рівень заробітків та володіння активами, можливості кар'єрного зростання або залучення до підприємницької діяльності. Економічна, політична та екологічна нерівність є результатом дискримінації окремих груп населення. За даними КМІС, найбільш поширена дискримінація за віком – 11%, сексуальною орієнтацією – 10% та інвалідністю – 7% [4].

Гендерна рівність не зводиться й не може зводитися до уподібнення жінки до чоловіка. Вона передбачає рівність жінок і чоловіків у можливостях і правах, визначає соціальні можливості обох статей в освіті, професійній діяльності, доступі до влади, сімейній ролі, репродуктивній поведінці. Це стосується й соціальної захищеності як загальнолюдської цінності, адже різні категорії мають різні потреби. Адресність заходів щодо соціального захисту стає важливою, коли визнається різниця між різними

категоріями обмежень, із якими стикаються жінки. Протягом життя кожна людина знаходиться перед небезпекою настання обставин, які можуть безпосередньо вплинути на стан її здоров'я (отримання ушкоджень або інвалідність, призвести до втрати роботи, а відповідно, і заробітку – основного джерела засобів до існування, або втрати коштів для існування. Самостійно побороти ці обставини в більшості випадків особа не може, оскільки вони визначаються об'єктивними соціально-економічними умовами, які тісно пов'язані із трудовою діяльністю й майже не залежать від її волі. Пом'якшення цих ризиків потребує зовнішньої підтримки [9, с. 124-126]. Виходячи із цього, для України досить актуальним питанням виступає рівність можливостей чоловіків та жінок з інвалідністю.

Діяльність держави в соціальній сфері відіграє досить важливе значення. Безпосередньо, побудова ефективної системи соціального захисту, як одного з важливих елементів соціально-економічного розвитку країни, сприяє підвищенню рівня життя населення. Вітчизняна система соціального захисту населення сформувалась з урахуванням специфіки соціального, економічного і культурного розвитку країн.

Спрогнозуємо обсяг видатків на соціальний захист за функцією «Інвалідність» із використанням даних Національних рахунків соціального захисту (НРСЗ) в Україні за 2016 рік (остання публікація Держаної служби статистики України у даному розділі), складених відповідно до методології ESSPROS на три роки (2017-2019 рр.) [5]. За допомогою програмного продукту MS Excel здійснимо відповідні розрахунки з використанням лінійної лінії тренду (рис. 1).

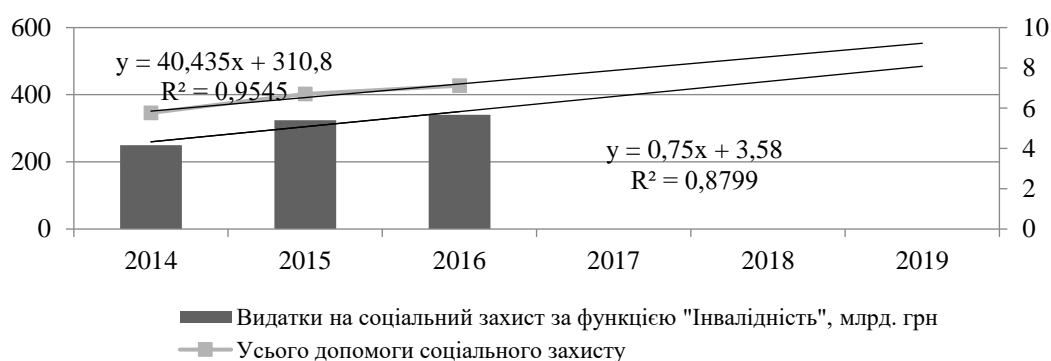


Рис. 1. Прогнозування обсягу видатків на соціальний захист на 2017-2019 рр.
Джерело: розраховано автором за допомогою MS Excel.

Враховуючи значення розрахованих коефіцієнтів детермінації ($R^2 = 0,954$ та $R^2 = 0,879$), вважаємо, що прогнозна модель є адекватною, адже чим більш R^2 наближається до одиниці, тим більше достовірною є модель.

Відповідно до побудованого лінійного рівняння залежності обсягу допомоги на соціальний захист від часу (рис. 1), видатки у 2017 році склали 472,5 млрд. грн., у 2018 р. – 512,9 млрд. грн. та у 2019 році становитимуть – 553,4

млрд. грн. Видатки на соціальний захист за функцією «Інвалідність» у 2017 році склали 6,58 млрд. грн., у 2018 р. – 7,33 млрд. грн. та у 2019 році становитимуть – 8,08 млрд. грн. Бачимо, що обсяг видатків на сферу соціального захисту є досить значним з кожним наступним роком збільшується, проте значний обсяг видатків не забезпечує належної якості соціальних послуг та інших заходів соціального захисту, а соціальні потреби найбільш уразливих категорій населення не задовольняються

достатньою мірою, що пов'язано із рядом факторів, що негативно впливають на фінансування даної сфери, зокрема, це: корупція, інфляційні процеси, скорочення частки економічно активного населення, зростання чисельності найбільш соціально незахищених верств суспільства, значне зростання цін на товари та послуги, відсутність адресності соціальної допомоги (в т.ч. за гендерною ознакою). Тому, в нинішніх умовах соціально-ринкової трансформації необхідно удосконалити систему соціального захисту населення, зокрема, осіб з інвалідністю, яка має бути гендерно-чутливою та адресною, для забезпечення максимальної соціальної справедливості для різних груп чоловіків та жінок в суспільстві.

Метою соціальної захищеності населення є полегшення життя членів суспільства у випадках, коли вони не змогли передбачити, уникнути чи підготуватися до лиха. При аналізі гендерних проблем серед людей з інвалідністю доречно враховувати не тільки різницю у фізичних

характеристиках чоловіків та жінок, а й також зв'язок між інвалідністю, можливостями та життєвими реаліями жінок та чоловіків з інвалідністю, що можуть призводити до відмінностей у потребах або пріоритетах [3].

Серед ключових гендерних проблем у сфері соціального захисту і соціального забезпечення осіб з інвалідністю в Україні можна назвати такі: збільшення загальної чисельності осіб з інвалідністю та диференціація в оплаті праці жінок і чоловіків.

На сьогоднішній день, в Україні ми можемо спостерігати значне збільшення кількості осіб з інвалідністю, що досить загострює дану проблему. За даними Державної служби статистики України станом на початок 2018 року на 1000 населення припадало 62 особи з інвалідністю (для порівняння: на початок 2017 року цей показник складав 61 особу з інвалідністю, на початок 2016 р. – 61, на початок 2015 р. – 60) [8]. Загалом, динаміку зміни чисельності осіб з інвалідністю показано на рис. 2.

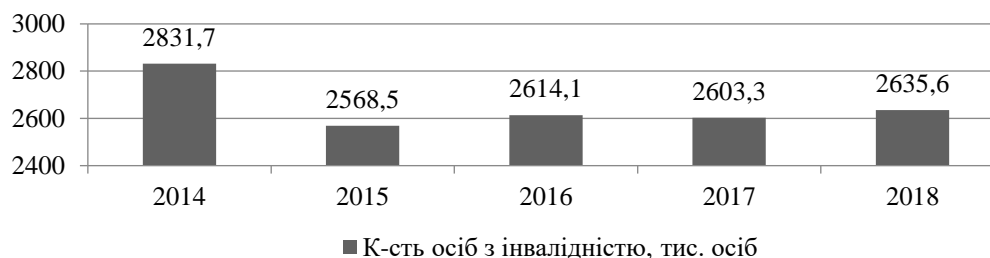


Рис. 2. Динаміка зміни чисельності осіб з інвалідністю за 2014-2018 рр.*

* побудовано за даними на початок року

Джерело: складено автором за даними [15].

З рис. 2 видно, що динаміка чисельності осіб з інвалідністю показує тенденцію до збільшення, особливо за останній рік, що є невтішним. Чисельно серед осіб з інвалідністю переважають чоловіки, що пов'язано із такими факторами як травми на виробництві, поранення і контузії в зоні

АТО, ризикована поведінка, низька культура здоров'я та ін.

Матеріальне та соціально-побутове становище осіб з інвалідністю забезпечується переважно пенсійними виплатами та різними видами соціальних допомог. Динаміка індексу реальної пенсії по інвалідності показана у табл. 1.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ІНДЕКСУ СПОЖИВЧИХ ЦІН ТА ІНДЕКСУ РЕАЛЬНОЇ ПЕНСІЇ ПО ІНВАЛІДНОСТІ ЗА 2012-2017 РР.*

Рік	Середній розмір пенсії по інвалідності, грн.	Індекс споживчих цін (у %), грудень до грудня попереднього року	Індекс номінальної пенсії по інвалідності, у %	Індекс реальної пенсії по інвалідності, у %
2013	1406,	101	103	102
2014	1432,1	125	102	82
2015	1545,2	143	108	76
2016	1705,9	112	110	98
2017	2000,9	113	117	103

* для розрахунку використовувався середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам за інвалідністю, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду України

Джерело: складено та розраховано автором за даними [8,15].

З табл. 1 бачимо, що дисбаланс, що спостерігається у динаміці індексу номінальної пенсії по інвалідності та її реального розміру (скоригованого на індекс інфляції), негативно впливає на соціально-економічне становище даної категорії населення, більшість з яких одержує

доходи лише за рахунок виплат з бюджетів всіх рівнів та державних позабюджетних фондів. Тому проблема працевлаштування осіб з інвалідністю, зокрема за гендерною ознакою, як одного із додаткових способів фінансового забезпечення постає досить гостро.

Україна ратифікувала цілий ряд конвенцій, спрямованих на ліквідацію нерівності та забезпеченні рівних можливостей чоловіків і жінок. Також для забезпечення гендерної рівності Урядом України у квітні 2017 року схвалено Концепцію Державної соціальної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2021 року, проте варто зауважити, що питання осіб з інвалідністю взагалі не згадується у жодному контексті. В українському законодавстві відсутні окремі норми, які стосуються жінок і дівчат з інвалідністю у всіх сферах суспільного життя [14, с. 351-352]. Тому проблема працевлаштування осіб з інвалідністю, зокрема за гендерною ознакою, як одного із додаткових способів фінансового забезпечення постає досить гостро.

Сучасний розмір пенсії за інвалідністю не забезпечує належний рівень життя інвалідів. Люди з інвалідністю не мають повноцінного суспільного життя. У них виникають труднощі або їм взагалі відмовляють у реалізації прав на здобуття освіти, вільне пересування, зайнятість (навіть за умови відповідної кваліфікації), доступ до інформації, отримання медичних послуг належної якості, участь у політичному житті. Особи з інвалідністю недостатньо залучені до ринку праці. Більшість з них залишаються безробітними або полишили спроби пошуку роботи. Серед працюючих людей з інвалідністю значна частка має неповну зайнятість, отримує заробітну плату нижче мінімальної або працює на робочих місцях, що не відповідають їх спеціальності [6, с. 369], тому проблема працевлаштування осіб з інвалідністю для покращення для їх матеріального добробуту є досить актуальним і повинно стати одним із першочергових завдань держави.

В Україні чоловіки з інвалідністю мають відносно більш високий соціальний статус, ніж жінки з інвалідністю. Чоловіки з інвалідністю є більш конкурентоспроможними на ринку праці, ніж жінки з інвалідністю. Їм у низці випадків легше працевлаштуватись, у них є більше шансів отримати роботу, що відповідає їхньому професійному рівню. У чоловіків з інвалідністю є значно більше можливостей створити сім'ю, причому не лише із жінками з інвалідністю, але і з жінками, які не мають інвалідності. Це пояснюється, насамперед, суттєвим перевищенням чисельності жінок над чисельністю чоловіків (у середньому в Україні на 1 000 чоловіків припадає 1 167 жінок) [10, с.22]. Чисельність працюючих осіб з інвалідністю станом на 01.01.2018 становила 670,2 тис. осіб, у тому числі 530,4 тис. працездатного віку [16, с.53]. Всього у 2018 році за сприяння Державної служби зайнятості України працевлаштовано (у т.ч. до набуття статусу безробітного) 13,2 тис. осіб з інвалідністю [17, с.48]. Варто відзначити, що серед працюючих осіб з інвалідністю чоловіки складають близько 55%, жінки – близько 45 %. Тому, гендерні відмінності у сфері пенсійного законодавства та дещо нижча

заробітна плата жінок-інвалідів призводять до значного гендерного розриву.

Державна політика у сфері зайнятості у багатьох країнах одним із завдань визначає подолання дискримінації за ознакою інвалідності на ринку праці та збільшення можливостей для забезпечення на робочому місці розумного пристосування. За статистикою, в Австралії рівень економічної активності серед чоловіків з інвалідністю складає майже 60%, жінок – 46%, у Великій Британії – 50%, у Німеччині рівень економічної активності серед людей з тяжкою формою інвалідності складає 38%. У Швеції рівень економічної активності серед осіб з інвалідністю складає 68%. В Італії працює 55% осіб з інвалідністю. На рівні Європейського Союзу зайнятість осіб з інвалідністю є одним із пріоритетів Стратегії Інвалідності 2010–2020. Єврокомісія визнає, що рівень зайнятості у країнах ЄС становить 50%. Спільнота бачить своєю ціллю більший ріст кількості осіб з інвалідністю з оплачуваною зайнятстю на відкритому ринку праці. Так, Єврокомісія вживатиме заходів для зайнятості як жінок, так і чоловіків з інвалідністю [13, с.20,25].

Соціальна справедливість у суспільстві – необхідна умова сталого розвитку, від якої значною мірою залежить визначення пріоритетів і напрямів соціальної політики, спрямованих на забезпечення соціального захисту та безпеки населення. Соціальна захищеність населення – це складник системи соціальної справедливості та соціального захисту населення, яка характеризує відповідність соціально-захисної політики реальним потребам, інтересам, очікуванням і можливостям різних груп жінок і чоловіків у суспільстві. Соціальний захист та соціальне забезпечення повинні бути гендерно-чутливими й адресними з метою забезпечення максимальної соціальної справедливості для різних груп жінок і чоловіків у суспільстві [2].

При аналізі гендерних проблем серед осіб з інвалідністю доречно враховувати не тільки різницю у фізичних характеристиках чоловіків та жінок, а й також зв'язок між інвалідністю, можливостями та життєвими реаліями жінок та чоловіків з інвалідністю, що можуть призводити до відмінностей у потребах або пріоритетах. Жінки та чоловіки з інвалідністю в Україні становлять різноманітну групу, що відрізняється не лише тяжкістю та причиною інвалідності, але й місцем мешкання (сільська чи міська місцевість), віком, освітньо-кваліфікаційним рівнем, професією, наявністю чи відсутністю сімейних обов'язків тощо. Для того, щоб точно і детально описати положення жінок та чоловіків з інвалідністю за цими вимірами, бракує даних. У кожній з цих категорій жінок та чоловіків з інвалідністю є особливі, специфічні потреби, які можуть відрізнятися залежно від ситуації та життєвого досвіду [3].

Для прикладу, аналіз паспортів бюджетної програми «Надання соціальних та реабілітаційних послуг громадянам похилого віку, особам з

інвалідністю, дітям з інвалідністю в установах соціального обслуговування» Департаменту праці, соціальної та сімейної політики Житомирської обласної державної адміністрації за 2017-2018 рр. показує деякі позитивні зрушення у напрямку впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування. У 2017 році програма була

гендерно-нейтральною, оскільки було передбачено, що її заходи однаковою мірою спрямовані на соціальний захист усіх осіб, що його потребують, а окремі заходи програми були гендерно-сліпими, оскільки не відповідали потребам та можливостям окремих груп жінок і чоловіків, що потребують соціального захисту (рис. 3).

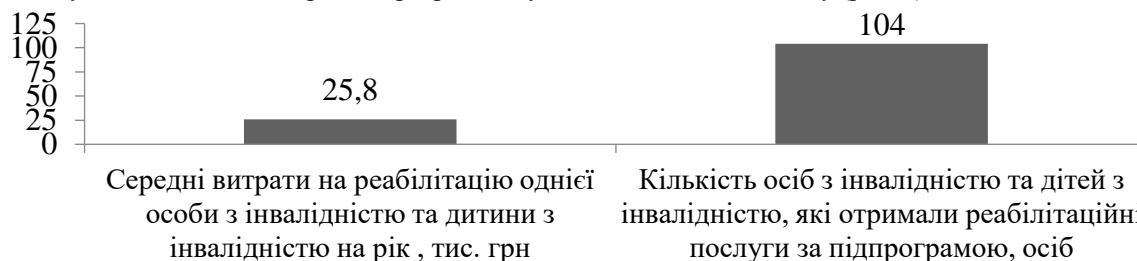


Рис. 3. Окремі результативні показники за підпрограмою «Надання реабілітаційних послуг особам з інвалідністю та дітям з інвалідністю» Житомирської ОДА за 2017 рік.

Джерело: складено автором за даними [7].

На противагу цьому у паспорті бюджетної програми на 2018 рік враховано гендерну складову, зокрема передбачено розрахунок результативних показників бюджетної програми за окремими підпрограмами у розрізі статі, що також відображено і у звіті про виконання паспорта

бюджетної програми обласного бюджету станом на 01.01.2019 р. У паспорті бюджетної програми на 2018 рік результативні показники за підпрограмою «Надання реабілітаційних послуг особам з інвалідністю та дітям з інвалідністю» подані у розрізі статі (рис. 4).

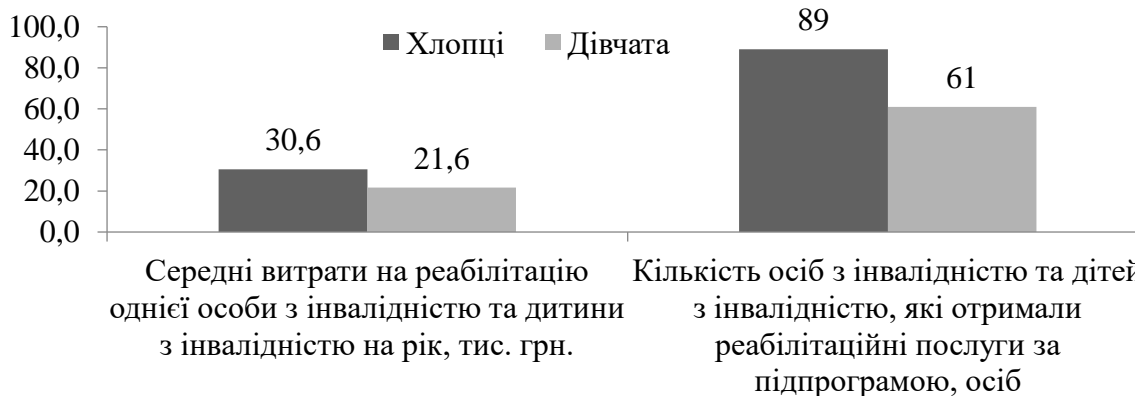


Рис. 4. Окремі результативні показники за підпрограмою «Надання реабілітаційних послуг особам з інвалідністю та дітям з інвалідністю» Житомирської ОДА за 2018 рік.

Джерело: складено автором за даними [7].

Дані рис. 3 свідчать, що кількість отримувачів послуг за даною підпрограмою зростає на 46 осіб у 2018 році, порівняно із попереднім, також у 2018 році бачимо, що серед них переважають хлопці. За даними рис. 4. бачимо, що паспорт бюджетної програми на 2018 рік передбачено дещо вищі витрати на реабілітацію хлопців з інвалідністю в порівнянні із дівчатами з інвалідністю на 9 тис. грн.

Проте, на противагу цьому підпрограма «Навчання та трудове влаштування осіб з інвалідністю» не враховує гендерного складника, оскільки передбачено, що її заходи однаковою мірою спрямовані як на чоловіків, так і на жінок з інвалідністю. Загалом, паспорт бюджетної програми на 2018 рік передбачено розрахунок окремих результативних показників у розрізі статі.

Враховання гендерних аспектів процесі розробки паспортів бюджетних програм сприятиме підвищенню загального рівня життя населення незалежно від статі та прозорості використання бюджетних коштів.

Гендерні аспекти соціальної політики акцентують увагу на відмінності в соціальному становищі жінок і чоловіків при плануванні та прийнятті політичних рішень із соціальних питань. Політичні рішення, оформлені й реалізовані у вигляді соціальних програм, чинного законодавства та всієї державної політики, по-різному впливають на соціальне життя жінок і чоловіків. Так, для подолання наявної структурної нерівності в становищі окремих груп жінок і чоловіків необхідне суспільне усвідомлення й

обговорення гендерної нерівності в публічній сфері.

Упровадження гендерного підходу в програмах соціального захисту включає інтеграцію гендерних питань в аналіз, формулювання й моніторинг політики, програм і проектів з метою гарантування зменшення нерівності між жінками та чоловіками. Обговорення впливу різних видів втручання соціального захисту засвідчує, що жінки з більшою ймовірністю виключаються з них, оскільки вони недостатньо представлені в роботі офіційного сектора. Гендерна нерівність робить жінок у більшості груп суспільства біднішими. Жінки стикаються з більшими перешкодами, ніж чоловіки, на ринках праці, отримують меншу заробітну плату за рівну працю, жінки домінують у неофіційній економіці та мають менший доступ до кредитів, освіти й інших виробничих ресурсів. Таке уявлення про гендерні ролі насамперед розповсюджене через гендерні стереотипи щодо норм поведінки й поділу праці, особливо в сільській місцевості.

На макрорівні гендерний підхід до соціального захисту залежить від розроблення дієвого інструментарію реалізації державної політики у сфері гендерних відносин і дотримання принципу соціальної справедливості, що передбачає рівний доступ до суспільних ресурсів, створення однакових умов для самореалізації особистості. А гендерний аспект соціальної захищеності допомагає виявити потреби різних категорій населення в забезпеченні медичної допомоги та охорони здоров'я, освітньому рівні, захисті від соціальних ризиків, рівні доходів, дотриманні прав людини. Задоволення потреб населення й забезпечення оптимальних умов життя є основним завданням державного захисту, ефективність реалізації якого є показником якості життя суспільства в країні загалом [9, с. 125-127].

Отже, незважаючи на той факт, що в Україні поступово впроваджується політика гендерного бюджетування – прослідковуються гендерні дисбаланси у сфері соціального захисту населення. В українському законодавстві відсутні окремі норми, які стосуються жінок і дівчат з інвалідністю у всіх сферах суспільного життя. Тому зниження рівня гендерної диференціації серед населення можливо досягнути лише за умови врахування гендерних аспектів при розробці державних програм для даної категорії населення.

Виходячи із цього, основними заходами щодо підвищення рівня життя осіб з інвалідністю повинні стати: створення універсальних центрів соціальної допомоги, які могли б забезпечувати як дозвілля, освіту, так і практичну діяльність, що приносила б додаткові кошти як для жінок, так і для чоловіків з інвалідністю; розробка механізмів залучення позабюджетних коштів для фінансування соціального захисту осіб з інвалідністю [1, с. 229]; підвищення рівня інтеграції осіб з інвалідністю до сфери праці, шляхом комплексного моніторингу попиту на ринку праці та потреб працівників з інвалідністю в розрізі статі

(зокрема, через адаптацію робочих місць людей з інвалідністю до виробничих умов та їх професійну підготовку та перепідготовку).

Висновки і перспективи подальших досліджень. В теперішній час в Україні забезпечення належного рівня життя для осіб з інвалідністю супроводжується низкою глибоких проблем та недоліків. Одним із шляхів вирішення означених проблем та досягнення в Україні рівня європейських стандартів життя є підвищення ефективності бюджетного забезпечення соціального захисту населення з урахуванням гендерного аспекту. Зокрема, вагомим завданням є визначення оптимального розподілу бюджетних коштів між всіма групами населення (у т.ч. й між особами з інвалідністю), створення умов для адресного спрямування зазначених видатків, сприяння ефективному використанню бюджетних коштів.

Тому основними рекомендаціями із посилення гендерної рівності у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю та підвищення рівня їх життя в контексті провадження гендерного бюджетування повинні бути наступні:

- забезпечити регулярне ведення статистики щодо зміни положення чоловіків та жінок (хлопців та дівчат) з інвалідністю за статтю, віком, місцем проживання, групою інвалідності, їх соціально-економічним становищем;

- забезпечити рівний доступ жінок та чоловіків з інвалідністю до усіх послуг на основі їх потреб шляхом усунення гендерних стереотипів з метою створення належних умов для адаптації їх в суспільстві;

- враховувати гендерні потреби цільових груп жінок та чоловіків (дівчат/хлопців) з інвалідністю на етапі планування бюджетних програм, що дозволить підвищити рівень матеріального забезпечення даної категорії громадян;

- регулярно оцінювати рівень бюджетних видатків на людей з інвалідністю у розрізі статі/групи інвалідності та, виходячи із цього, вносити зміни в програми для підвищення рівня задоволення потреб;

- проводити гендерний бюджетний аналіз системно для усіх програм у даній сфері, що дозволить забезпечувати як дозвілля, освіту, так і практичну діяльність, що могла б приносити додаткові кошти для осіб з інвалідністю.

Однією із необхідних умов забезпечення високого рівня життя осіб з інвалідністю є їх матеріальне забезпечення – це і зумовлює необхідність подальших досліджень цих процесів та обґрунтування шляхів їх покращення.

Список літератури:

1. Белінська Я. В. Особливості й основні напрями соціального захисту інвалідів: зарубіжний досвід і можливості його застосування в Україні / Я. В. Белінська, Н. П. Сафонік // Проблеми економіки. – 2016. – №4. – С. 223–230
2. Гендерний бюджетний аналіз програм, які фінансуються з державного та місцевих бюджетів

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://grbproject.org/>
3. Гендерний бюджетний аналіз вибраних програм у Міністерстві соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gutszn.kr-admin.gov.ua/rivnist/minsoc.pdf>
4. Національна доповідь: Цілі Сталого Розвитку: Україна - 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
5. Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) в Україні у 2016 році: Статистичний збірник/ Державна служба статистики України. – К., 2018. – 94 с. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publzhahist_u.htm
6. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В.В. Онікієнко – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с
7. Офіційний сайт Департаменту праці, соціальної та сімейної політики Житомирської облдержадміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dpssp.zt.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Пірог Л. А. Гендерні особливості соціального захисту населення / Л.А. Пірог // Актуальні проблеми філософії та соціології. - 2015. - Вип. 6. - С. 124-127
10. Про становище осіб з інвалідністю в Україні: національна доповідь / Міністерство соціальної політики України, Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин. – Київ: [б. в.], 2013. – 198 с.
11. Про схвалення проекту Основних напрямів бюджетної політики на 2018-2020 роки. – Розпорядження КМУ від 14.06.2017 р. № 411-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-2017-%D1%80>
12. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки. – Розпорядження КМУ від 08.02.2017 р. № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80/conv/page>
13. Пропозиції до політики щодо працевлаштування осіб з інвалідністю / С. Богдано, Б. Мойса. – Лабораторія законодавчих ініціатив. – Київ, 2017. – 37 с.
14. Сафонік Н. П. Трансформація рівня життя осіб з інвалідністю в контексті впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування / Н. П. Сафонік // Стратегія і практика інноваційного розвитку фінансового сектору України : зб. матер. міжн. наук.-практ. конф., м. Ірпінь, 20-22 березня 2018 року / Держ. фіскальна служба України, Ун-т держ. фіскальної служби України [та ін.]. – Ірпінь : Ун-т ДФС України, 2018. – С. 350–353
15. Соціальний захист населення України: статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2018. – 122 с. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publzhahist_u.htm
16. Соціальний звіт за 2017 рік / Міністерства соціальної політики України. – Київ, 2018. – 79 с.
17. Соціальний звіт за 2018 рік / Міністерства соціальної політики України. – Київ, 2019. – 65 с.

Psareva N. Yu

doctor of economics, professor of the "Management" department of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Cherepovetskij P.S.

Undergraduate of the Faculty of Management of the Financial University under the Government of the Russian Federation

USE OF NEUROTECHNOLOGIES IN MARKETING

Псарєва Надежда Юрьевна

*д.э.н, профессор департамента менеджмента
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ

Summary. A new direction in marketing – neuromarketing, based on the development of marketing tools that allow to influence consumers, affecting its receptors, generating emotional impact. The effectiveness of the use of emotional impact on consumers in the hospitality industry

Аннотация. Рассмотрено новое направления в маркетинге – нейромаркетинг, основанное на разработке маркетинговых инструментов, позволяющих оказывать влияние на потребителей, воздействуя на его рецепторы, порождающие эмоциональное воздействие Показано эффективность использование эмоционального воздействия на потребителей в сфере гостиничного бизнеса

Keywords: neuromarketing, emotional impact, irrational behavior, consumer

Ключевые слова: нейромаркетинг, эмоциональное воздействие, иррациональное поведение, потребитель

Направления развития современного маркетинга связаны с возможностями цифровизации экономики и могут принимать разные формы воздействия на людей, удовлетворяя их потребности. Новые направления маркетинга в части воздействия на потребителей, прежде всего, связаны с воздействием на эмоциональные чувства, возникающие при воздействиях на различные органы чувств человека.

Долгие годы концепция маркетинга основывалась на рациональном поведении потребителя, предполагающее его продуманное поведение, основанное на сопоставлении результатов действия с затратами. Понятия рационального выбора и рационального поведения потребителя определяют основные положения экономической теории, согласно которым рациональное поведение подразумевает соответствие его разумным, с точки зрения экономики, интересам. Считается, что рациональный потребитель стремится максимизировать общую полезность потребляемых им благ. Длительное время инструменты маркетинга в основном учитывали рациональное поведение потребителя, не уделяя должное внимание иррациональным мотивам в его поведении.

Дисбаланс развития экономических систем, высокая волатильность рынков, «качели потребительского спроса», социальные, политические и иные факторы, подрывающие нормальное поступательное развитие, становятся вполне оправданными причинами, по которым у потребителя возникает желание сократить расходы. Подобную ситуацию можно охарактеризовать как некий кризис рыночной среды, который требует разработки комплекса действий по преодолению сложившейся ситуации.

Но не всякая дорога выводит из кризиса. Стремление продавцов снизить давление рыночной неэффективности, сформированное на применении исключительно способов ценового маркетинга, приводит к тому, что спираль закручивается все сильнее, дамы экономической эффективности рушатся и рыночные потоки все больше несутся к ситуации «больше ничего не покупаем, а берем все со 100% скидкой».

Эта аномалия, все больше поглощающая рынки, имеет свое объяснение – homo economicus (человек расчетливый) [3, с. 10]. Подобный штамп, укоренившийся в сознании менеджеров сферы торговли, становится самой настоящей ловушкой развития рынка и экономики, в первую очередь потому, что спрос потребителя становится неравномерным, а пиковым, связанным с периодом наиболее выгодных дисконт предложений со стороны рынка. В подтверждение этих слов стоит отметить рост частоты проведения распродаж, если ранее потребитель мог рассчитывать только на сезонные спецпредложения, то сегодня рынок готов предложить midseason sale, черные пятницы, кибер-понедельники и многое другое. Маркетинг в большинстве своем, присягнув на верность

ценовым инструментам, забывает о глубинности природы человека, его философии и точках еще более эффективного взаимодействия и сотрудничества.

Целью исследования является изучение новых инструментов маркетинга, базирующихся на эмоциональных чувствах потребителей, возникающих при воздействии основных рецепторы человека. Для достижения поставленной цели исследованы этапы развития нейромаркетинга, проанализированы инструменты визуального представления информации на основе знаний об активности мозга и восприятию визуальных «раздражителей», выявлены особенности нейромаркетинга и нейровизуализации, обоснована взаимосвязь концепции маркетинга 7P с основными рецепторами человека по восприятию окружающего мира.

Только во втором тысячелетии ученые и маркетологи в серьез обратили внимание на иррациональные особенности потребления человеком товаров и услуг, стали более детально изучать его реакции на различные маркетинговые раздражители, постепенно используя полученные знания в практической деятельности в различных областях экономики, что привело к формированию новых научных направлений и течений: потребительская психология, нейроэкономика, нейромаркетинг, главной целью которых – максимально качественное удовлетворение потребностей людей.

Появление нейромаркетинга как нового направления связано с пониманием важности эмоционального восприятия и развитием IT – технологий в изучении поведения людей в зависимости от воздействия на различные области головного мозга.

Долгие годы ошибочное представление о природе человека вгоняло маркетологов (да и весь мир) в рациональность потребительских поступков, при этом эмоции всегда отходили на второй план. Их роль в культуре человечества – пережиток эволюции, что-то животное, импульсивное и трудно объяснимое, поэтому принято считать, что они только мешают. Однако это не так, поэтому знание природы человеческих эмоций и внедрение их в маркетинг – это эффективный инструмент современности, способствующий развитию торговых предложений, бизнеса и рынка, а также формирования баланса при реализации ценовых инструментов.

Нейромаркетинг – это совокупность методов изучения и анализа эмоциональных и поведенческих реакций покупателя, входе воздействия на его чувственные рецепторы, с целью формирования инструментов эффективной реализации маркетинговых задач [8]. Применяя более строгий подход к определению важно отметить, что нейромаркетинг является разделом нейроэкономики или нейробиологии принятия решений. Данный феномен стал примером формирования междисциплинарного научного

направления на стыке психологии, нейробиологии и поведенческой экономики. У истоков молодой науки стоят два нобелевских лауреата – Вернон Смит и Дэниел Канеман, которые поставили в качестве ключевой задачи исследования – разработку и изучение активности мозговых процессов человека в момент принятия каких-либо решений.

Чуть позже в 2002 году, уже другой ученый, Але Шмитс использовал термин «нейромаркетинг», предположив, что новые исследования коллег об активности мозга человека в момент принятия решений открывают новую ступень развития современного маркетинга и позволяют вести разработку более совершенных и результативных инструментов.

Основной целью нового научного подхода стало более точное понимание потребителя и его реакции на маркетинговые раздражители. Аккумуляция данной информации в последствии поможет в создании высокоэффективных маркетинговых стратегий и повышении уровня и качества обслуживания потребителей.

Разрабатывая концепцию эмоционального маркетинга как научного направления, необходимо сформулировать гипотезу и посредством нее определить сущностное содержание этого нового направления маркетинга. Гипотеза заключается в следующем - привлечение большого количества потребителей может быть возможным в том случае, когда удастся на основе научного анализа выявить рецепторы человека и раздражители (инструменты маркетинга), вызывающие его реакцию, стимулирующую к приобретению товаров, работ и услуг, что, в конечном счете, способствует повышению эффективности продаж и функционирования бизнеса в целом.

Исследовательская деятельность эмоционального маркетинга сосредоточена на анализе четырех основных каналов (рецепторов) восприятия информации человеком: зрении, слухе, осязании и обонянии, позволяющим определить изменения эмоционального отклика, реакций, стрессов и других функциональных состояний мозга на полученную информацию. Такие исследования помогают напрямую сформировать

эмоциональную и когнитивную оценку маркетинговых раздражителей любого характера. В свою очередь полученные результаты дают возможность разработчикам создавать более качественные продукты удовлетворения потребительского спроса.

Основой формирования теоретических и практических знаний новой науки становится взаимодействие нескольких самостоятельных наук, что обуславливает особую сложность нейромаркетинга как науки, поскольку требует конвергенции данных, подготовку и проведение сложных исследований в областях биологии, медицины, психологии, социологии и экономики.

В результате партнерского взаимодействия ученых, специализирующихся в указанных областях знаний и благодаря высокому потенциалу нейромаркетинга, сформировано несколько научных школ, ведущих исследования в данном направлении [6]:

- школа исследования в области изучения неврологии потребителей, их нейрофизиологических особенностей и эффективности инструментов нейромаркетинга, представленная группой ученых: Ф. Бабиони, Р. Охмам, М. Батлер, Н. Ли;

- особенности нейромаркетинга в контексте психологии потребителей, их эмоциональных процессах, особенностях личностного и общественного поведения, в том числе под влиянием маркетинговых стимуляторов и раздражителей исследуются такими учеными как: Н. Ли, Е. Мерфи, Д. Иль, П. Рейнер и др.;

- определение эффективных инструментов визуального представления информации на основе знаний об активности мозга и восприятии визуальных «раздражителей», выявление особенностей нейромаркетинга и нейровизуализации, исследовали ученые Баскентского университета Турции под руководством профессора З. Эсер

В зависимости от применяемого метода исследования, объекта исследований, ученым, занимающимся в области нейромаркетинга, удалось получить интересные результаты, таблица 1.

Таблица 1.

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ЭКСПЕРИМЕНТЫ В ОБЛАСТИ НЕЙРОМАРКЕТИНГА.

Метод	Автор	Объект	Детали
Томография	Петр Милаецк и Джири Хериан	Исследование зрительского восприятия телевизионных программ	Доказана различная активность участков головного мозга под влиянием телевизионных программ викторин и реалити-шоу [9].
	Компания «Лимбио Бизнес»	Воздействие рекламы пива	В ходе исследования выделены различные стадии активности функционирования мозга, включение сознательного восприятия и подсознания под влиянием воздействия эмоционального рекламного ролика [9].
	Джемма Кальверт	Исследование эффективности	В результате исследования установлено, что предупреждающие

		воздействия предупреждающих изображений о вреде курения на пачках сигарет	изображения не пугают курильщика, а напротив активируют те участки головного мозга, которые отвечают за привыкание [14].
	Деймлер Крайслер	Влияние автомобилей на реакцию потенциальных потребителей	Исследование показало восприятие транспортных средств от эконом-класса до премиального людьми, относящимися к разным социальным группам, что учтено в стратегии продаж. с [14].
	Брайен Хнатсон, Университет Стендфорда	Модели прогнозирования индивидуального потребительского поведения	В ходе исследования изучалась закономерность процессов мозга, выявление корреляции, что в итоге помогло во втором этапе эксперимента предсказывать поведение потребителя и его действия, в том числе предугадывать покупку [10].
	Ван Дер Лаан, Де Риддер и др.	Влияние упаковки продукта на поведение потребителя	Согласно исследованию выявлена значимая роль исполнения упаковочного материала продукта питания, поскольку потребитель благодаря ему определяет общую привлекательность товара с позиции полезности, также исследование определило наиболее воспринимаемые цвета – синий, зеленый, белый – и возможность прогнозирования выбора и поведения [6].
	Лейман С., Рейман М.	Корреляция между количеством времени и денег при принятии решения	Исследование подтвердило, что ограниченность человека во времени приводит к снижению значимости цены в момент приобретения товара, иными словами человек может потратить значительно больше средств, если его решение ограничено временными рамками [7].
	Леви И., Лазаро С., Рутледж Б., Глимчер П.	Прогноз потребительских предпочтений в ходе выбора продукта в широком и ограниченном ассортименте	Исследование показало, что несмотря на объемы ассортимента товаров в мозге активируются участки, отвечающие за ценность и предпочтение товара [1].
	Крайен Ф., Ту П., Бакнер Р.	Анализ поверхностных слоев головного мозга и центральной коры на взаимодействие с окружающими и коммуникацию с другими людьми	Области мозга вдоль средней линии головного мозга имеют высокий вклад в социальное признание и сходство. Четыре эксперимента предлагают подробную информацию о нашем мышлении в социальных группах [6].
	Клитеро Дж., Смит Д., Картер Р., Хаител С.	Изучение активности мозга в ходе финансовых и общественных вознаграждений	Исследование выявило различия в поведении и восприятии вознаграждений каждого вида, в том числе в зависимости от функциональной организации, строения мозга и других аспектов [5].

Эхоэнцефалография и биометрия	Лаборатория «Лабиметрикс»	Рекламная кампания кофе-машины и капсул Nespresso с Дж. Клуни	Кампания показала эффективное воздействие на женскую аудиторию; распространение известности ролика выявило два недостатка: первый – объект рекламы- кофе-машина и капсулы Nespresso, не воспринимается, поскольку его перекрывает своим образом актер; второй – неверно выявлена целевая группа, поскольку решения о приобретении техники чаще всего принимают мужчины [14].
Eye tracking (анализ траектории зрения)	Компания Милворд Браун	Восприятие текстовых данных рекламного характера на печатной продукции	Исследование показало, что человек чаще всего сканирует информацию на листе формата А4 сначала в центре, смещаясь в нижний правый угол [15].
Парадигма разделенного поля зрения	Ванс К., Вирт С.	Как знакомые образы бренда влияют на правое и левое полушарие головного мозга	Исследование позволило получить качественное понимание, что потребитель воспринимает рекламный контент. Знакомство и восприятие бренда, отличающиеся большей эмоциональностью, оказывает воздействие на правое полушарие, передающее в последующем информацию в левое полушарие головного мозга, отвечающее за принятие решение о покупке [16].

Примечание: составлено автором.

Представленные исследования демонстрируют широкий спектр практической значимости нейромаркетинга как инструмента повышения эффективности бизнеса.

Отечественные научные школы нейромаркетинга характеризуются как «формирующиеся», направленные на разработку новых методов маркетинговой коммуникации. Открываются университетские лаборатории, рассматривающие вопросы интеграции нейротехнологий в бизнес. Стоит отметить стремительные темпы применения инструментов исследования нейробиологической активности и высокий потенциал отечественных школ, осуществляющих прямое сотрудничество с крупнейшими медицинскими и нейробиологическими институтами страны, обладающими качественными кадровыми, техническими и информационными ресурсами. К наиболее крупным лабораториям относятся лаборатории НИУ «ВШЭ» и ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Следует отметить, что к настоящему времени достигнуты значительные теоретические результаты в области нейробиологической активности мозга на различные маркетинговые раздражители. Однако, большинство официально представленных результатов в ключевых направлениях научных исследований сосредоточены в областях неврологии, поведенческой психологии, нейробиологии, нейровизуализации. Эти исследования,

выполненные в 2013-2015-х годах, являются фундаментом современного нейромаркетинга и служат основой для широкому кругу исследователей для изучения и проведения анализа и написания научных работ.

В арсенале ученых-исследователей имеются следующие методы и инструменты анализа активности человеческого мозга [2]:

- позитронно-эмиссионная томография – метод исследования эмоциональных реакций, памяти, стресса и других функциональных состояний мозга человека;

- психолингвистические исследования;
- электроэнцефалография;
- магнитоэнцефалография;
- разнообразные формы контроля работы сердечно-сосудистой системы;
- анализ мимики (электронейромиография);
- регистрация движения глаз и другие.

Эти инструменты позволяют не просто установить закономерности во взаимодействии внешних факторов и человеческого поведения, эмоций, но и создают информационную платформу научно обоснованных знаний, позволяющих проводить разработки и внедрять новые продукты и маркетинговые инструменты, обеспечивающих успех в проведении кампаний.

Результаты исследований (накопленный капитал знаний) не только способствует более эффективному взаимодействию с потребителем в вопросах ценообразования, продвижения и размещения товара, но и оказывают существенное влияние на разработку самого продукта, его

качество, внешние и внутренние характеристики, повышая конкурентоспособность бизнеса.

Результаты нейромаркетинговых исследований, становятся практическим инструментарием маркетологов, ведущих разработку маркетинговых кампаний и ищущих постоянные точки роста и повышения эффективности работы бизнеса в области создания продукции, ценообразования, продвижения и взаимодействия с клиентом [5].

Рыночные нейромаркетинговые исследования коммерческого характера свойственны многим западным компаниям, которые являются экспертами в оценке рекламы, новых продуктов и реакции потребителей на информационные потоки средств массовой информации. В этом ключе накопленные базы знаний о различных реакциях человека позволяют создавать более эффективный рекламный контент, который будет усваиваться потребителем, как поток приятной информации и тем самым влиять на продажи, или как вирусный информационный поток, увеличивая осведомленность потребителя. Научный подход к разработке рекламы на основе нейромаркетинговых исследований позволяет создать действительно работающий рекламный продукт, позволяющий достичь большей эффективности и результативности в использовании рекламных бюджетов [3].

Важную позицию нейромаркетинг занимает в процессе ценообразования: зная отклики и восприятие нервными рецепторами значений ценовых показателей, бизнес получает возможность формирования более «удачных» цен, которые также станут инструментом успешной реализации товаров. В этом ключе многим маркетологам уже известно успешное влияние цен, звучание которых имеет меньше твердых и резких звуков, например, «эффект девяток» и многое другое [4].

Нейромаркетинговые технологии, позволяющие определить, как влияет продукт и его упаковка на чувства потребителя на его эмоциональное восприятие и отношение к товару, позволяет выстроить маркетинговую стратегию, влияя на потребительский опыт [4].

Особое значение, стимулирующее потребителя на покупку, имеет упаковочное оформление товара. В этом ключе стоит отметить практику крупных брендов полулюкс- и люкс-сегмента, использующих сложные упаковочные материалы высокого качества, позволяющие подкрепить статус покупки, и тем самым оказать косвенное влияние на потребителя. Предложенные многими сетевыми ретейлерами в период праздничных периодов специальные/бесплатные упаковки дают дополнительные конкурентные преимущества [4].

Нейромаркетинг в дизайне пространств торговых площадей и общественных зон также занимает важную позицию. Его функционирование достигается посредством воздействия на основные органы чувств, например, зрение – яркость света,

колористика в оформлении, плавность форм интерьера; слух – разработка специальных музыкальных подборок, громкость, интенсивность низких и высоких звуковых частот, использование тематических звуков; обоняние – ароматизация помещений, подбор микроклимата и другое; осязание – оформление зон тактильного контакта человека (ручки дверей, стойки информации, печатная продукция) и другое [4].

Наглядность нейромаркетинговых исследований в области организации работы торгового пространства можно проследить на примере работы магазинов крупной торговой марки категории «масс-маркет» «Massimo Dutty», являющейся примером агрессивной нейромаркетинговой политики в оформлении магазинов. Брендом используется сдержанная и строгая цветовая гамма интерьера (теплые оттенки, приятный, но при этом яркий свет, дерево и кожа), мощное ароматическое оформление (запах апельсина, специй и пачули), которое слышно за несколько метров от входа; форма персонала – стильные вещи в духе торговой марки и поведение сотрудников – сформированные тексты контакта с клиентом, отличающиеся высокой грамотной речью. Совокупность этих факторов делает пребывание в магазине приятным и побуждающим к покупке, также это эмоционально оправдывает ценовую политику, но если перейти к абсолютно рациональному потреблению, то можно констатировать факт наличия на рынке более выгодных предложений.

Таким образом рассмотренный выше пример можно оценивать, как эффективную практику эмоционального контакта с потребителем. Подтверждением этого является множество восторженных отзывов клиентов в сети Интернет и мощное вхождение бренда на российский рынок.

Использование нейромаркетинговых инструментов целесообразно использовать в различных видах бизнеса. Особенно важен учет эмоций в сфере услуг, представляющих потребителю комплекс взаимосвязанных предложений в течение продолжительного времени. К такому бизнесу можно отнести индустрию гостеприимства, так как клиент, использующий услуги отеля, продолжительное время находится на его территории, чтобы отдохнуть и восстановить свои силы, связанные с его деятельностью. Комплексное изучение вопроса маркетинга в отельном бизнесе с теоретической и практической позиций, заставили обратить внимание на высокую роль эмоциональной коммуникации в гостиничном бизнесе, а также особую значимость положительного эмоционального фона на всем пути следования гостя во взаимодействии с отелем

Учет эмоций в отельном бизнесе – это ключевой фактор успеха, так как каждая деталь играет особую важность. Правильное понимание реакций человека на факторы, воздействующие на него, позволяет создавать качественный гостиничный продукт, обеспечивая высокий

уровень лояльности со стороны клиентов и высокую доходность.

Совокупность знаний, накопленных по исследованию эмоциональных рецепторов

человека, тесным образом связана с концепцией маркетинга 7P (рисунок 1). Учитывая, что создания и продвижения гостиничного продукта,



Рисунок 1. Преобразование Комплекса маркетинга 7P на основе эмоциональной составляющей человека

представляющего собой совокупность различных услуг, включающих не только проживание, но и обслуживание, питание, развлечения и другие услуги, тесным образом связаны с основными рецепторами человека, что позволяет построение маркетинговой стратегии основывать с учетом эмоционального поведения клиента, формируя новый комплекс эмоционального маркетинга. При этом инструменты эмоционального маркетинга в свою очередь должны стать основой комплексного развития бизнеса в индустрии гостеприимства и сервиса в целом, поскольку данная схема предлагает детализацию каждого фактора (продукт, цена, место и продвижение) в эмоциональном ключе.

Подтверждением необходимости учета эмоций человека, появившейся в результате развития нейронаук, стал эмоциональный брендинг – комплекс мероприятий по формированию бренда компании с учетом эмоциональных потребностей человека.

Данный инструмент получил свое дальнейшее развитие и потенциал интеграции в самостоятельный маркетинговый комплекс, но в то же время породил и отряд скептиков, не готовых принимать понятие эмоционального маркетинга в качестве целостного инструмента по достижению эффективных результатов, по причине его высокой зависимости от эмоционального брендинга и недостатка собственного практического инвентаря.

Выводы. Знания об эмоциях и активности человеческого мозга позволяют бизнесу сделать серьезный шаг в своем развитии и научиться предугадывать пожелания своего клиента. Подобная практика и работа на опережение представляет собой весьма дорогостоящий проект. Комплексная разработка и аналитическое исследование маркетинговых исследований,

направленных на изучение влияния человека на различные возбудители, помимо достаточно высоких финансовых затрат требует решения сложных и трудоемких затрат на реализацию. Однако уже сегодня многими практикующими маркетинговыми агентствами отмечается высокая результативность использования эмоций в продвижении бизнеса [4]. Можно утверждать, что смена потребительского запроса под влиянием развития поколений клиентов, в ближайшем будущем будет требовать от бизнеса большей эмоциональности, соответствующей каждому сегменту потребителей

Кроме того, у научного сообщества и практикующих маркетологов вызывает большие споры вопрос об этичности нейромаркетинговых исследований и применения их результатов в повседневной жизни. Это проблема, наравне с высокой стоимостью внедрения, является ключевым балластом, препятствующим развитию и усилению интеграции нейромаркетинга с функциональными процессами бизнеса.

Тем не менее будущее кроется не только в технологиях, которые будут способны облегчить процессы и высвободить дополнительные ресурсы времени и сил, но и в сохранении и развитии эмоционального фона для современного потребителя, который не только рационально мыслит, но и чувствует!

Список литературы

1. Гобэ М. Эмоциональный брендинг / Марк Гобэ ; Пер. с англ. – М. : BestBusinessBooks, 2014. – 288 с.
2. Нейромаркетинг на примерах: методы использования в рекламе и жизни. [Электронный ресурс]. URL: <http://kirulanov.com/vse-chto-vy-neznali-o-nejromarketinge-metody/> (Дата обращения 07.03.2018).

3. Трайндл А. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций / Арндт Трайндл; Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. – 114 с.
4. Фуколова Ю. Проникая в мозг потребителя. / Юлия Фуколова. // Harvard Business Review Россия. – 2017. – № 126. – С. 57-62.
5. Clithero J. A., Smith D. V., Carter R. M., Huettel S. A., Within- and Cross-Participant Classifiers Reveal Different Neural Coding of Information, National Institute of Health, Neuroimage, 2011 May 15, 56(2), 699–708 (2016).
6. Falk E.B., Berkman E.T., Lieberman M.D., From Neural Responses to Population Behavior: Neural Focus Group Predicts Population-Level Media Effects, Psychological Science, XX(X), 1–7 (2015).
7. Krienen F.M., Tu P.C. and Buckner R.L., Clan Mentality: Evidence That the Medial Prefrontal Cortex Responds to Close Others, The Journal of Neuroscience, 30(41), 13906–13915 (2013).
8. Kumar S. Neuromarketing: The New Science of Advertising. / Sunita Kumar // Universal Journal of Management. – 2015. – № 3(12). – С. 524-531
9. Lindstrom M., buyology, Crown Publishing Group, a division of Random House Inc., New York, US, ix, 12 - 15, 32–33, 66 (2015).
10. Lynch Z., The Neuro Revolution. How Brain Science Is Changing Our World, St. Martin's Press, New York, 61 (2014)
11. Marketers Should Pay Attention to fMRI. Harvard Business Review. [Электронный ресурс]. URL: <https://hbr.org/2015/11/marketers-should-pay-attention-to-fmri> (Дата обращения 08.03.2018)
12. Morin C. Neuromarketing: the new science of consumer behavior // Society. – 2011. – Т. 48. – №. 2. – С. 131-135
13. Neuromarketing Science & Business Association. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nmsba.com/> (Дата обращения 08.03.2018)
14. Neuromarketing Science & Business Association, Neuromarketing. Theory & Practice Magazine, Issue no. 2, July, 4–7, 10–11 (2016)
15. Neuromarketing Science & Business Association, Neuromarketing, Theory & Practice Magazine, 3, 10–11, 16–17 (2013)
16. NMSBA: Neuromarketing Science & Business Association. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nmsba.com> (Дата обращения: 12.04.2019).

Pleskun I. V.

*postgraduate (PhD) student of the Banking Department,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine*

DETERMINATION OF THE LEVEL OF THE AGGREGATED RISK OF BANKS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MONITORING

Плескун І. В.

*аспірант кафедри банківської справи
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СУКУПНОГО РИЗИКУ БАНКІВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

Summary. A methodical approach to determining the level of aggregate risk of banks were developed. The banks of Ukraine were divided into groups according to their risk level, which is based on the definition of an integral indicator that combines credit risk, interest rate risk, liquidity risk, operational risk, currency risk, market risk, legal risk, reputation risk, strategic risk and also provides for the establishment of a aggregate risk level based on the constructed interval scales. It was established that 26,66% of banks have a low level, 56,66% - an average level, 16,67% - a high level of risk.

Анотація. Розроблено методичний підхід до визначення рівня сукупного ризику банків. Здійснено розподіл банків України на групи відповідно до рівня їх ризику який базується на визначенні інтегрального показника, що поєднує кредитний ризик, ризик зміни процентної ставки, ризик ліквідності, ризик операційної діяльності, валютний ризик, ринковий ризик, юридичний ризик, ризик репутації, стратегічний ризик, а також передбачає встановлення рівня сукупного ризику за побудованими інтервальними шкалами. Встановлено, що 26,66% банків мають низький рівень, 56,66% – середній рівень, 16,67% – високий рівень ризику.

Keywords: bank, risk, aggregate risk, integral indicator, financial monitoring.

Ключові слова: банк, ризик, сукупний ризик, інтегральний показник, фінансовий моніторинг.

Постановка проблеми. Характерною особливістю сьогодення є те, що банківські установи, з метою отримання максимального прибутку здатні здійснювати більш ризикові операції, що в свою чергу може призвести до залучення банку у проведення фінансових операцій, що підпадають під вимоги як

обов'язкового так і внутрішнього фінансового моніторингу. Банки через специфіку їх діяльності знаходяться у центрі боротьби з легалізацією злочинних доходів, про що свідчить статистика – через них проводиться понад 90 % усіх фінансових трансакцій в Україні.

Банки зобов'язані управляти всіма видами існуючих ризиків таких як кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик. Ризики прямо або опосередковано впливають на ефективність функціонування всієї системи фінансового менеджменту, опосередковано через систему фінансового моніторингу, а далі відповідно – на ефективність боротьби з відмиванням грошей та запобіганню фінансуванню тероризму в цілому.

Слід констатувати, що існуючий методичний інструментарій виявлення рівня сукупного ризику банків в системі фінансового моніторингу є таким, що недостатньо повно враховує усі наявні фактори ризику на основі визначених критеріїв відбору з доступних джерел інформації.

У зв'язку з багатоплановістю і складністю спостережуваних заходів за соціально-економічними явищами і процесами дані про них носять багатовимірний і різнотипний характер. У цих умовах виходять на перший план проблеми побудови угруповань і класифікацій об'єктів моніторингу за багатовимірними даними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На етапі дослідження ми керувалися класифікацією НБУ щодо існуючих видів банківських ризиків. Для того щоб у подальшому кількісно виміряти і описати ці ризики необхідно здійснити відбір відповідних показників і для цього доцільним є метод теоретичного узагальнення поглядів науковців і фахівців-практиків щодо пов'язаності існуючих банківських ризиків з процедурами фінансового моніторингу.

Глущенко О. О., та Семенен І. Б. у монографії [1], досліджуючи взаємозв'язок ризику відмивання коштів з типовими банківськими ризиками, зазначають, що даний ризик пов'язаний з операційним ризиком, який виникає через неточні, помилкові або злочинні дії, помилки у внутрішніх процесах та системах або в результаті зовнішнього впливу.

У роботі [2] авторами також встановлено, що ризик відмивання коштів та фінансування тероризму тісно пов'язаний з операційним ризиком та надійністю банків.

Різні аспекти банківських ризиків досліджувались у працях багатьох вітчизняних вчених: Е. Альтман [3], Дж. Ф. Маршалл [4], В. В. Коваленко [5], О. М. Колодізева [6], І. М. Чмутової [2], Л. О. Примостки [7], С. В. Леонова [8], О. О. Глущенко [1], І. Б. Семенен [1] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується стаття. За результатами огляду наукової літератури, слід відзначити, що деякі питання не знайшли достатнього опрацювання і потребують подальшого дослідження, зокрема удосконалення існуючих методичних підходів до визначення рівня сукупного ризику банківських установ.

Формулювання мети і завдань дослідження.

Мета статті полягає в удосконаленні існуючого методичного підходу до визначення рівня сукупного ризику банків України.

Для досягнення мети були поставлені і вирішені такі завдання:

1) сформувати перелік фінансових показників, які характеризують банківські ризики у розрізі видів: кредитного ризику, ризику зміни процентної ставки, ризику ліквідності, ризику операційної діяльності, валютного ризику, ринкового ризику, юридичного ризику, ризику репутації, стратегічного ризику;

2) визначити загальний рівень сукупного ризику банків;

3) здійснити розподіл банків України на групи у відповідності до рівня їх сукупного ризику.

Виклад основного матеріалу. В якості вхідних даних були використані дані статистичної звітності 30 банків із долею ринку більше 0,2% за рейтингом mind за період 01.01.2017 - 01.01.2018 рр.

Рейтинг mind – це рейтинг життєздатності банків – інформаційний проект оцінки надійності найбільших банків України. До рейтингу потрапили банки, ринкова частка яких перевищує 0,2% від усіх платоспроможних банків. Активи цих банків займають 93,78 % від усіх активів банківської системи. Джерелами даних для рейтингу є показники фінансової звітності, опубліковані на офіційних сайтах АУБ, НБУ [9] і на корпоративних сайтах банків, що були обрані для формування рейтингу.

Згідно з методичними вказівками стосовно інспектування банків «Система оцінки ризиків», схваленими Постановою Правління НБУ від 15.03.2004, НБУ виділив дев'ять категорій ризиків: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик [10].

Проте, незважаючи на існуючу класифікацію, на практиці в банківській діяльності виникає ланцюг ризиків – один провокує другий, і далі вони діють взаємопов'язано і взаємозалежно. Наприклад, операційний ризик – виникає у процесі здійснення різних видів операцій через помилки, неуважність або шахрайство відповідальних працівників банку, а недоліки та помилки управління, контролю та здійснення банківських операцій можуть спровокувати ризик ліквідності. Юридичний ризик – може спровокувати операційний ризик, у разі не доопрацювання вітчизняного законодавства і як наслідок цього виникає ризик відмивання коштів, що далі спричиняє для банку ризик репутації. У свою чергу, ризик репутації призводить до зниження довіри населення до фінансової установи і, зрештою, виникає ризик ліквідності. Така властивість ризиків не лише посилює їх негативну довгострокову дію та ускладнює завдання з прогнозування, а й

ускладнює процедури розробки і застосування заходів щодо захисту від їх негативного впливу.

Досліджуючи види банківських ризиків, постає необхідність усвідомлення значущості нового виду ризику – ризику використання банків з метою відмивання коштів. Оцінювання ризиків щодо ймовірності відмивання коштів здійснюється за типом клієнта, за розташуванням країни реєстрації клієнта, видом товарів і послуг. Таким

чином, виділяють три його складові: ризик клієнта, ризик країни та ризик послуги.

Оскільки результати дослідження спрямовано на визначення рівня сукупного ризику банків в системі фінансового моніторингу, одним з критеріїв відбору показників є їх взаємозв'язок з ризиком відмивання коштів. У зв'язку з цим в роботі запропонована більшість показників – фінансових коефіцієнтів, які враховують параметри ризику, представлені наведені у табл. 1.

Таблиця 1.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИХІДНИХ ПАРАМЕТРІВ НА ЕТАПІ РОЗРАХУНКУ ФІНАНСОВИХ КОЕФІЦІЄНТІВ

	Показник	Назва ризику	Методика розрахунку
X1	Якість кредитного портфелю	Кредитний ризик	Проблемні кредити/Загальні кредити
X2	Рентабельність діяльності	Ризик зміни процентної ставки	Чистий прибуток/Загальні Активи
X3	Ліквідність	Ризик ліквідності	Загальні активи / Загальні зобов'язання
X4	Положення у звіті	Ризик операційної діяльності	Річна звітність банку
X5	Нормативи відкритої валютної позиції	Валютний ризик	Відкрита валютна позиція/Регулятивний капітал
X6	Резерви під ЦП у портфелі банку	Ринковий ризик	Резерви під знецінення цінних паперів, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід
X7	Штрафи за період	Юридичний ризик	Звітність НБУ
X8	Зміна суми коштів на поточних рахунках	Ризик репутації	Кошти клієнтів на поточних рахунках (за звітній період) - Кошти клієнтів на поточних рахунках (за попередній період)
X9	Наявність стратегії у звіті (так/ні)	Стратегічний ризик	Річна звітність банку

Представлені в таблиці коефіцієнти були розраховані на основі даних фінансової звітності банків і НБУ, використані для подальшого розрахунку інтегрального показника, який відображає загальний рівень ризику кожного банку і угруповання певних банків за встановленим рівнем.

На рис. 1 представлена схема реалізації методичного підходу до визначення рівня сукупного ризику банків України із обраними параметрами.

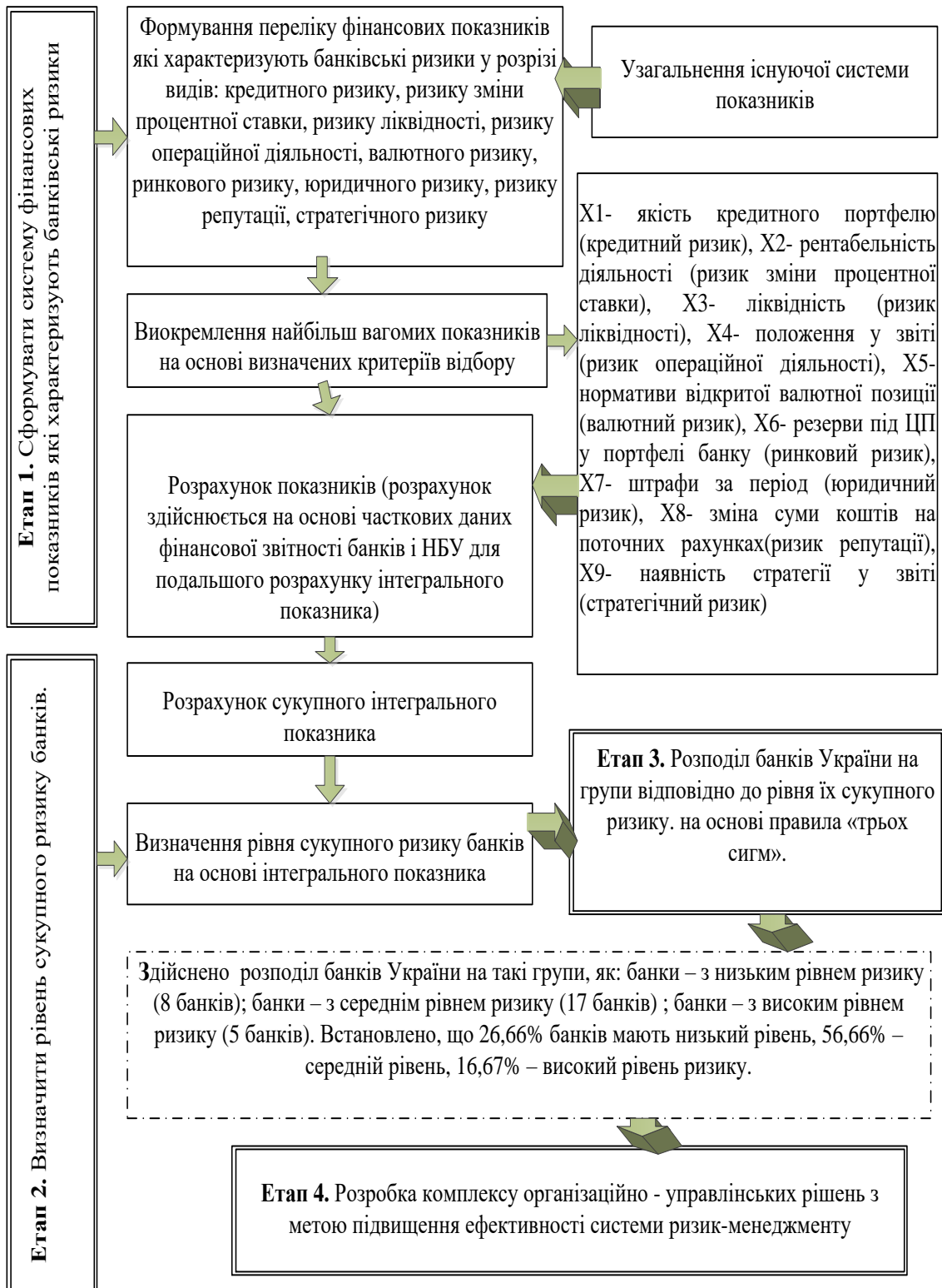


Рис. 1. Послідовність етапів реалізації методичного підходу до визначення рівня сукупного ризику банків

Зважаючи на те, що рівень ризикованості являє собою багатовимірне поняття, яке описується різними показниками, для обчислення його значення необхідно запропонувати синтетичний показник, розрахунок якого базувався би на результатах обчислення фінансових показників, що характеризують діяльність банку з різних аспектів

його діяльності. На наш погляд, оптимальним є застосування методу таксономії, що дозволяє забезпечити спрощення процедури проведення розрахунків та надає можливість порівнювати отримані результати для одного банку із аналогічними для інших установ.

Метод таксономії [11] відноситься до методів редукції та має певні переваги, які надають йому статус універсального для вирішення різноманітних економічних завдань, зокрема: 1) можливість надавати інформацію щодо позиціонування певного об'єкту відносно інших; 2) можливість надавати інформацію щодо окремих

характеристик об'єкту; 3) простота та легкість застосування.

Розраховані значення для розрахунку сукупного інтегрального показника щодо визначення рівнів ризику банків України на 01.01.2018 р. наведені у табл. 2.

Таблиця 2

РЕЗУЛЬТАТИ РОЗРАХУНКУ СУКУПНОГО ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНІВ РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ

№	Назва банку	Сукупний інтегральний показник
Група банків з низьким рівнем ризику		
1	ПАТ "УКРСОЦБАНК"	0,1048
2	АТ "УкрСиббанк"	0,0571
3	АТ "ОТП БАНК"	0,0972
4	ПАТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	0,0508
5	Акціонерний банк "Південний"	0,0221
6	ПАТ "МЕГАБАНК"	0,0740
7	ПАТ "БАНК ВОСТОК"	0,0393
8	ПАТ "СБЕРБАНК"	0,0917
Група банків з середнім рівнем ризику		
9	АТ "ОЩАДБАНК"	0,2212
10	АБ "УКРГАЗБАНК"	0,2012
11	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	0,1373
12	ПАТ "ПУМБ"	0,1128
13	ПАТ "Промінвестбанк"	0,1756
14	ПАТ "СІТІБАНК"	0,1720
15	АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	0,2117
16	ПАТ "КРЕДОБАНК"	0,1610
17	АТ "ТАСКОМБАНК"	0,1930
18	ПАТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	0,2142
19	ПАТ "ІНГ Банк Україна"	0,2033
20	ПАТ "МІБ"	0,2033
21	ПАТ КБ "ПРАВЕКС-БАНК"	0,1669
22	АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	0,1362
23	ПАТ "МАРФІН БАНК"	0,1399
24	БАНК ІНВЕСТ. ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ	0,1260
25	ПАТ "Ідея Банк"	0,1146
Група банків з високим рівнем ризику		
26	ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК"	0,4105
27	АТ "Укрексімбанк"	0,2459
28	ПАТ "АЛЬФА-БАНК"	0,2363
29	ПАТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"	0,2270
30	ПАТ "А - БАНК"	0,2311

За результатами розрахунку сукупного інтегрального показника ризикованості банків України, який розраховувався за допомогою 9 показників, було сформовано три групи, що можна побачити у розрізі банків з різним рівнем ризику.

Для проведення подальшого розподілу банків у групи було визначено рівні їх ризику на основі правила «трьох сигм». У результаті встановлено, що низький рівень ризику знаходиться у діапазоні [0;0,1011], середній – [0,1011; 0,2246], високий – [0,2246;1].

На основі розрахунку інтегрального показника були отримані параметри рівнів ризику (високий, середній, низький), що наведені у табл. 3.

На підставі отриманих даних з визначення частки банків, інтегральні показники яких відповідають певному рівню, встановлено, що розподіл значень інтегрального показника сукупного ризику для частки банків України (які використовуються у фактичному дослідженні) характеризується, переважно, середнім рівнем, оскільки частка таких показників становить 56,66%. Низький рівень ризику притаманний 26,66% банків, високий – 16,67% банків.

**КІЛЬКІСНИЙ РОЗПОДІЛ ДОСЛІДЖЕНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ РИЗИКУ
СТАНОМ НА 01.01.2018 Р.**

Рівні ризику		
<i>низький рівень</i>	<i>середній рівень</i>	<i>високий рівень</i>
8 банків	17 банків	5 банків
26,66%	56,66%	16,67%

У відповідності з реалізацією 3-го етапу розподіл банків України, залежно від рівня їх запропонованого методичного підходу з сукупного ризику, що наведено у табл. 4. використанням параметрів шкали було здійснено

**РЕЗУЛЬТАТИ РОЗПОДІЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА ГРУПАМИ ВІДПОВІДНО ДО РІВНЯ ЇХ
РИЗИКУ СТАНОМ НА 01.01.2018 Р.**

Група 1	Група 2	Група 3
ПАТ "УКРСОЦБАНК"	АТ "ОЩАДБАНК"	ПАТ КБ "ПРИВАТ БАНК"
АТ "УкрСиббанк"	АБ "УКРГАЗБАНК"	АТ "Укрексімбанк"
АТ "ОТП БАНК"	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	ПАТ "АЛЬФА-БАНК"
ПАТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	ПАТ "ПУМБ"	ПАТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"
Акціонерний банк "Південний"	ПАТ "Промінвестбанк"	ПАТ "А - БАНК"
ПАТ "МЕГАБАНК",	ПАТ "СІТІБАНК"	
ПАТ "БАНК ВОСТОК"	АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	
ПАТ "СБЕРБАНК"	ПАТ "КРЕДОБАНК"	
	АТ "ТАСКОМБАНК"	
	ПАТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	
	ПАТ "ІНГ Банк Україна"	
	ПАТ "МІБ"	
	ПАТКБ "ПРАВЕКС-БАНК"	
	АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	
	ПАТ "МАРФІН БАНК"	
	БАНК ІНВЕСТ. ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ	
	ПАТ "Ідея Банк"	

Результати розподілу досліджуваних банків дозволили отримати такі групи банків:

До першої групи (з низьким рівнем ризику) увійшли 8 банків, для цієї групи характерні незначні порушення та/або відхилення від установлених вимог та норм, у разі виявлення недоліків або змін регулятивного характеру керівництво відповідно реагує на них та негайно вживає належних заходів.

До другої групи (із середнім рівнем ризику) віднесено 17 банків, рівень ризикованості банків які віднесені до цієї групи є помірним, але системи ризик - менеджменту потребують певного вдосконалення.

До третьої групи (з високим рівнем ризику) віднесено 5 банків, а саме ПАТ КБ "Приват банк", АТ "Укрексімбанк", ПАТ "Альфа-банк", ПАТ "Універсал банк", ПАТ "А - Банк". Так, за умови високого рівня ризику банкам необхідно розробити набір певних заходів щодо підвищення ефективності систем ризик-менеджменту, а також враховувати рекомендації НБУ, Базельського комітету з банківського нагляду і регулювання (Basel II), нормативні документи НБУ (наприклад,

такі як: Постанова №361, Постанова №104, Постанова: № 64 та інші).

Висновки. За результатами проведеного дослідження в роботі запропоновано удосконалений методичний підхід до визначення рівня сукупного ризику банків України, який базується на уточненому змісті процедур і послідовності етапів його реалізації.

Дані дослідження дозволили здійснити розподіл банків України на такі групи, як: банки – з низьким рівнем ризику (8 банків); банки – з середнім рівнем ризику (17 банків); банки – з високим рівнем ризику (5 банків). Встановлено, що 26,66% банків мають низький рівень, 56,66% – середній рівень, 16,67% – високий рівень ризику.

Наведений розподіл демонструє необхідність акцентуації уваги менеджменту банків на реалізацію заходів, які вимагають її приділення в роботі саме з проблемним банкам в аспекті розробки для них специфічних заходів щодо підвищення ефективності функціонування системи ризик-менеджменту.

Перспективою для подальших досліджень можна вважати необхідність вивчення того, які

конкретні операції банків впливають на сукупний рівень ризику в кожній групі з метою конкретизації управлінських рішень щодо покращення показників ефективності функціонування системи фінансового моніторингу.

Список літератури:

1. Глущенко О. О. Антилегалізаційний фінансовий моніторинг: ризик-орієнтований підхід : монографія / О. О. Глущенко, І. Б. Семенов ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Р.А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2014. – 386 с.
2. Чмутова І. М. Фінансова стійкість банку як індикатор ризику відмивання коштів та фінансування тероризму/ І. М. Чмутова, Є. О. Ткачова// Економіка і суспільство. - 2018. - Випуск 14.- С. 867-875.
3. Altman E. J. Financial Ration, Discriminant Analysis, And the Prediction of Corporate Bankruptcy. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://onlinelibrary.wiley.com/wol/doi/10.1111/j.154061.1968.tb00843.x/abstract>.
4. Marshall J. F. Financial Engineering: A Complete Guide to Financial Innovation / J. F. Marshall, P. K. Rose. – NY : Institute of Finance, 1992. – 728 p.
5. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: монографія / За ред. В. В. Коваленко. – Одеса: ОНЕУ, 2017. – 304 с.
6. Систематизація практичних рекомендацій щодо пошуку моделей оцінки, контролю та ефективного управління ризиками для забезпечення протидії легалізації «брудних коштів»/О. М. Колодизев , І. В. Плєскун // Управління стійким розвитком економіки: теоретичні та практичні аспекти [Текст монографії]: Колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Прохорової В.В. – Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2018. – С. 264 – 278.
7. Примостка Л. О. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенюк, О. О. Чуб. – К.: ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – КНЕУ, 2010. – 456 с.
8. Леонов С.В. Ризики в системі «банк-клієнт» при здійсненні фінансового моніторингу / С.В. Леонов, О.О. Куришко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. - 2010. - № 1. - Т. 2. - С. 173–181.
9. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Постанова НБУ «Про затвердження методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків»» №104 від 15.03.2004 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
11. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях : методы таксономии и фактор. анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В. В. Иванова ; науч. ред. В. М. Жуковской.

Мукашев Аскар

Докторант DBA

Almaty Management University

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИВОТНОВОДСТВА.

Предприятия животноводства в Республике Казахстан всегда были основным направлением агропромышленного сектора страны.

Животноводство представляет собой эффективный рычаг развития и генератор занятости населения в стране. Тенденции развития агропромышленного сектора в Республике Казахстан характеризуются высокими темпами, что в свою очередь помогает сельским районам страны улучшить экономические показатели и закрепить позиции.

Последнее десятилетие 2008-2018 гг. характеризуется упором на развитие агропромышленного комплекса, развивается животноводство, поскольку Республика Казахстан богата площадями именно для этой деятельности.

На данный момент создана законодательная база для развития отрасли животноводства в условиях рыночной экономики. Правительством приняты все основные законодательные акты, регулирующие отношения в этой сфере, в числе которых Законы Республики Казахстан «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских

территорий», «О племенном животноводстве», «О ветеринарии», «Об охране селекционных достижений» и другие.

Февраль 2013 года ознаменовался принятием программы развития отрасли животноводства в Республике Казахстан «Агробизнес-2020». Данная программа содействует развитию отечественного животноводства, после ее принятия аграрный сектор вышел на качественно новый уровень. В программе предусмотрено внедрение ряда инновационных инструментов развития и поддержки аграрного сектора, который адаптирован под реалии в стране, с учетом опыта зарубежных партнеров. Среди характерных нововведений следует особенно выделить механизм возмещения части расходов, которые понесли частные АПК в процессе инвестиционных вкладов.

Также внедрен механизм субсидирования затрат перерабатывающих предприятий на закупку сельскохозяйственного сырья. Это позволило повысить конкурентоспособность готовой продукции, снизить ее себестоимость.

ПОГОЛОВЬЕ СКОТА И ПТИЦЫ РК (НА КОНЕЦ ГОДА), ТЫС. ГОЛОВ* [20]

Год	Крупный рогатый скот	Овцы и козы	Свиньи	Лошади	Верблюды	Птица, млн голов
Все категории хозяйств						
2012	5 702,40	18 091,90	1 204,20	1 607,40	173,2	32,9
2013	5 690,00	17 633,30	1 031,60	1 686,20	164,8	33,5
2014	5 851,20	17 560,60	922,3	1 784,50	160,9	34,2
2015	6 032,70	17 914,60	884,7	1 937,90	165,9	35
2016	6 183,90	18 015,50	887,6	2 070,30	170,5	35,6
2017	6 247,2	17 947,1	831,1	2 113,2	172,5	37,8
2018	6764,2	16049	815	2415	193	39,8
2019	7137,9	16399	802	2623	202	44,4
Сельхозпредприятия						
2012	333,7	865,6	230	97,1	14,8	19,1
2013	384,4	815,9	233,9	104,8	14,8	20,4
2014	423,1	804,5	252,6	110,8	15,4	21,4
2015	459,3	777,2	262	118,7	15,6	22,8
2016	507,5	764,1	273,5	125,1	14,7	23,5
2017	580,3	771,2	247	134,5	14,3	25,5
Крестьянские или фермерские хозяйства						
2012	994,2	5 105,0	100,9	502,6	47,2	0,3
2013	1 194,4	5 337,7	111,4	589	49,6	0,3
2014	1 393,6	5 760,0	107,3	678,7	53,8	0,4
2015	1 656,9	6 253,8	101,7	779,3	59,3	0,4
2016	1 790,30	6 392,4	106,1	878,5	64,3	0,4
2017	1 948,4	6 808,9	117,2	939,2	68,5	0,4
Хозяйства населения						
2012	4 374,50	12 121,3	873,3	1 007,70	111,2	13,4
2013	4 111,20	11 479,70	686,3	992,4	100,4	12,8
2014	4 034,50	10 996,1	562,4	995	91,7	12,4
2015	3 916,50	10 883,5	521,1	1 040,00	91	11,8
2016	3 886,10	10 859,1	508,1	1 066,60	91,5	11,7
2017	3 718,5	10 367,50	466,9	1 039,4	89,6	11,9

По состоянию на 2018 год, животноводство Республики Казахстан является мелкотоварным производством, поскольку больше 50% поголовья скота находятся в хозяйствах населения. Данные хозяйства являются мелкими, как по масштабам, так и по объему продукции, именно поэтому финансовые показатели и оборот данных предприятий не высокий.

Условия мелкого производства не позволяют производить продукцию в масштабах крупного опта, отсутствуют качество, безопасность продукции, условия переработки, процесс улучшения состава фермерского стада на будущее и многие другие важнейшие процессы, которые обеспечивают рентабельность предприятия животноводства.

Медленный рост поголовья животноводства в Республике Казахстан также обусловлен мелкотоварностью производства.

В процессе анализа 30-летнего периода общего поголовья животных, следует сделать вывод, 1990

год характеризуется самой крупной численностью мелко-рогатого скота – примерно 36 млн. голов.

Современные показатели 2018-2019 годов колеблются в районе 16-17 млн. голов. Резким снижением поголовья домашней птицы характеризовался 1993 год, когда показатели резко упали с 60 млн. до 20 млн. голов за 2 года. Таким образом, сократилось производство яиц в два раза.

Рисунок наглядно демонстрирует региональное распределение поголовья животных сельскохозяйственной сферы в Республике Казахстан.

Так, согласно данным, южные районы страны характеризуются сосредоточением овец и коз, производство крупного рогатого скота дислоцируется в северных районах Казахстана, свиноводство расположено в регионах - Акмолинская, Северо-Казахстанская и Костанайская области.

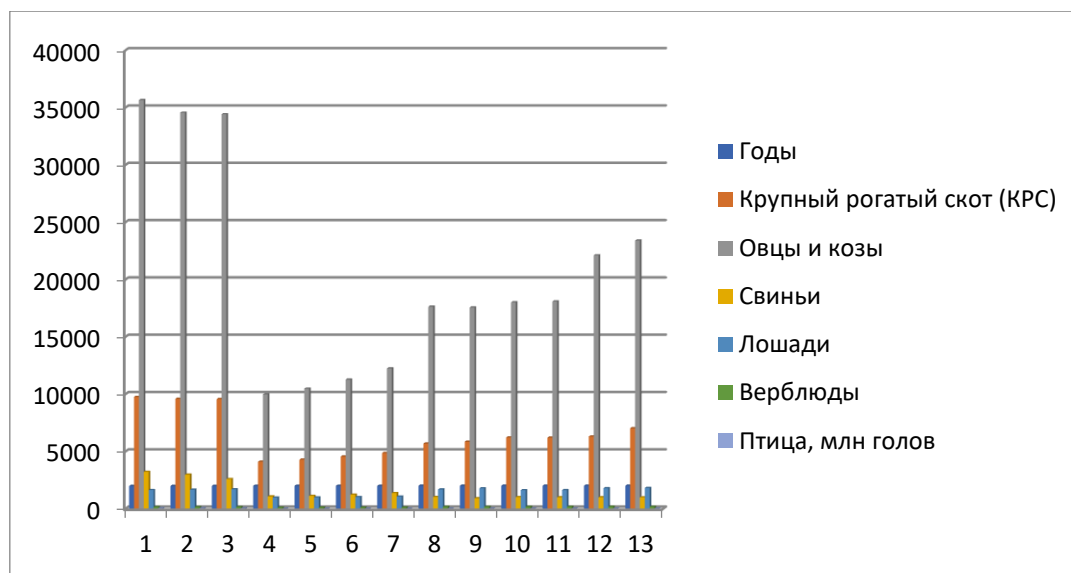


Рисунок Динамика изменения поголовья сельскохозяйственных животных в Республике Казахстан
 Источник: МСХ РК и Комитет по статистике МНЭ РК, 2018.

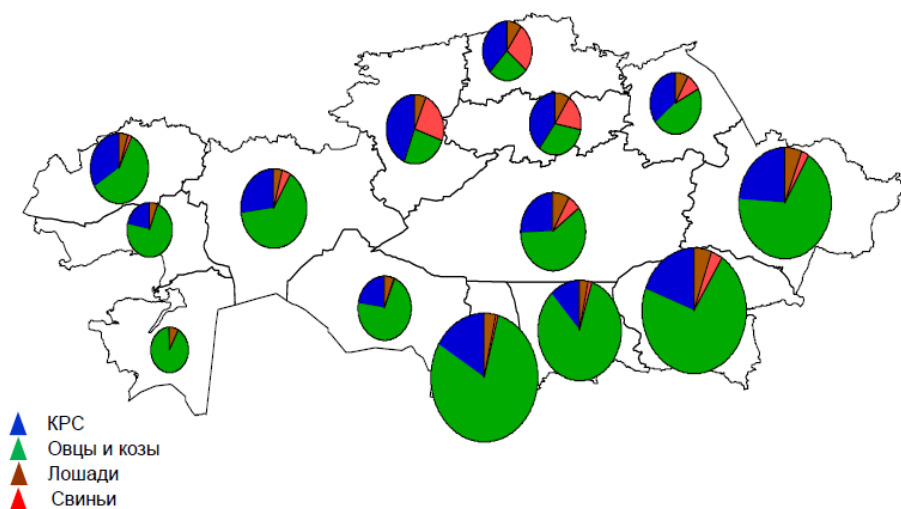


Рисунок. Распределение поголовья сельскохозяйственных животных в регионах Республики Казахстан
 Источник: МСХ РК и Комитет по статистике МНЭ РК, 2018.

Республиканская программа «Агробизнес - 2020», которая была разработана Министерством сельского хозяйства, содержит целевой план по выходу из кризиса и развития животноводческого сектора страны. Так, план предусматривает показатель доли чистокровного крупного рогатого скота 40-50% уже к 2020 году. Разработаны четкие мероприятия государственной поддержки, предусматривающие субсидирование покупки чистопородных быков-производителей крупного рогатого скота.

Только лишь крупные и средние хозяйства на данный момент могут похвастаться наличием чистопородных быков-производителей, поскольку у таких хозяйств высокий показатель кредитоспособности, если учесть, что 80% всех животных сосредоточено в мелких и средних хозяйствах, проблема породного преобразования на данный момент актуальна, поскольку преобразование развивается очень медленно.

В период 1990-2000 годов поголовье крупного рогатого скота сократилось практически в 4 раза, реформы аграрного сектора, стратегические планы, государственный контроль за управлением и сохранением породного состава и процессов воспроизводства в животноводстве очень сильно ослабли.

Важнейшим результатом этого стало то, что за период 1990-2000 годов до 45% общего поголовья крупного и мелко рогатого скота были забиты, что, согласно общепринятым научно-практическим нормам, является критическим показателем.

Для увеличения количества поголовья крупного рогатого скота необходимо для начала сохранить существующее поголовье. Высокий уровень забоя животных привел к ситуации, когда Республика Казахстан превратилась из экспортера мяса в чистый импортер к 2010 году.

Анализ последних лет (2015-2018 гг.) показывает положительную динамику в производстве мясной продукции, однако темпы роста не высоки, они не позволяют покрыть спрос мяса на внутреннем рынке страны, не говоря уже об экспорте.

Рисунок наглядно показывает, что в период 2009-2014 гг. темпы производства мясной продукции были стабильными – 900 т. тонн в год, начиная с 2015 года наблюдается небольшой прирост, в то время как темпы потребления наряду с темпами импорта имели тенденцию к увеличению.

За последние 3 года экспорт мяса Республики Казахстан увеличился с 172 до 252 тыс. тонн в год, и это несмотря на тот факт, что производство пока не покрывает весь спрос внутреннего рынка.

Экспорт мяса Республики Казахстан ориентирован на страны ЕАЭС.

В 2017 году уровень производства мяса стабилен, показатели равны с 2016 годом. Отмечается тенденция и прямая зависимость между средним уровнем дохода и уровнем потребления продуктов питания. Можно сделать

вывод, что согласно прогнозам экспертов средний уровень доходов в Казахстане будет стабильным и без перепадов, следовательно спрос на мясную продукцию останется на уровне 2016-2017 годов.

Более продуктивными районами Республики Казахстан, где производительность мясной продукции на высоте являются регионы: Алматы, Восточно-Казахстанская и Костанайская области. Данные районы характеризуются производством половины мясного производства страны.

Характерными показателями крупных сельхозпредприятий последних лет являются более высокая доля в производстве мяса, например доля в 2013-2017 годах была увеличена на 30% по сравнению с показателями 2008-2012 годов.

Объемы производства фермерских хозяйств имеют следующую динамику показателей: производство мяса увеличено на 6%, объемы производства в ЛПХ увеличены на 1%. Данные показатели в очередной раз подтверждают тот факт, что стране требуется развитие крупномасштабного фермерского производства, которое будет удовлетворять внутренний спрос рынка в качественном и количественном показателях.

Несмотря на то, что значительная часть валового производства мяса осуществляется ЛПХ, их производственные средства очень просты и не могут обеспечить соответствующий уровень качества, выпускаемой ими продукции. Более того, процесс контроля качества продукции усложняется тем, что домашние хозяйства в частном порядке самостоятельно забивают животных у себя во дворе, где не всегда соблюдаются ветеринарно-санитарные нормы. В таких условиях трудно оценить качество и количество мяса, продаваемого на местных рынках, хотя системы ветеринарного контроля функционируют на всех уровнях (областной и районный). В целом, в стране система ветеринарного контроля из года в год улучшается.

В 2015-2018 годах показатели производства мяса в Республике Казахстан увеличились, однако, темпы производства все равно в 2 раза ниже, чем в 1990 году (таблица).

Производство говядины в 2015 году по сравнению с 2012 годом также имеет положительную динамику и увеличилось более чем на 10%, а производство баранины в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшилось на 13%.

Птицеводство постепенно увеличивается с 2012 года, и ожидается, что его производство будет продолжать расти, поскольку поголовье птицы имеет тенденцию к увеличению из-за хорошего рыночного спроса и государственной поддержки в виде субсидий.

Сокращение производства свинины можно объяснить главным образом тем фактом, что большинство людей в Республике Казахстан являются мусульманами, и, следовательно, потребление свинины ниже по сравнению с другими видами мяса.

Таблица

ПРОИЗВОДСТВО МЯСА В КАЗАХСТАНЕ, ТЫС. ТОНН

	1990	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Говядина	710	374	383	405	417	412	428
Баранина	285	154	156	162	144	149	152
Конина	85	85	89	92	102	101	100
Мясо птицы	201	123	136	134	146	153	170
Свинина	290	193	100	100	95	106	106
Всего	1590	928	865	893	903	921	956

Источник: Комитет по статистике МНЕ РК, 2017, * оперативные данные МСХ РК, 2018 г

Животноводство Республики Казахстан характеризуется такими производственными показателями:

- мясо говядины – 46% от общего объема производства
- мясо птицы – 16% от общего объема производства;
- мясо баранины – 16% от общего объема производства;
- конина – 12% от общего объема производства;
- свинина – 10% от общего объема производства.

Таких образом, говядина в Казахстане – наиболее потребляемый вид мяса, свинина за последние годы резко сократила показатели производства и потребления, связано это, в первую очередь, с рыночными условиями в ЕАЭС, где Россия и Беларусь поставляют свинину по более низкой цене, чем цены на местных рынках.

Таким образом, говядина в Казахстане – наиболее потребляемый вид мяса, свинина за последние годы резко сократила показатели производства и потребления, связано это, в первую очередь, с рыночными условиями в ЕАЭС, где Россия и Беларусь поставляют свинину по более низкой цене, чем цены на местных рынках.

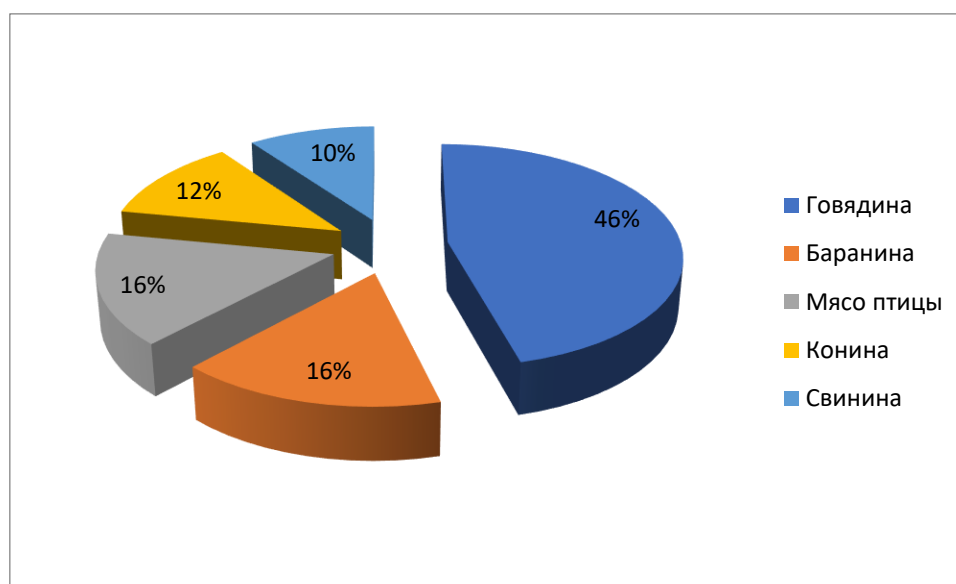


Рисунок Производство мяса в Казахстане в 2016 году, тыс. тонн и в %

Таким образом, в связи с тем фактом, что 70% территории страны расположена в резко-континентальной климатической зоне со значительными перепадами температур в дневное и ночное время, вынужденное стойловое содержание сельскохозяйственных животных в холодное время года на юге страны имеет продолжительность до 5 месяцев, на севере до 7 месяцев и более. Этот факт обуславливает увеличение расходов у фермеров.

Одной из трудностей развития животноводства и соответствующего развития отгонного животноводства является очень маленькая обеспеченность природной водой на

территориях пастбищ южных и западных регионов Республики Казахстан.

Также, есть еще целый ряд проблем технологического, технического, финансового и кадрового характера:

- потребность в проведении комплексной оценки адаптируемости крупного рогатого скота, который завозится в Республику Казахстан из других стран;

- проблема увеличения посевных площадей для выращивания кормовых культур, что в будущем обеспечит производство кормов и улучшит плодородие почвы;

- поддержка управления пастбищами государственными органами, в том числе и использование восстановления колодцев на всех отдаленных пастбищах;
- вопросы улучшения законодательной базы страны, а именно усовершенствование и адаптация устаревших нормативных актов под современные реалии, привлечение инвестиций, в том числе и зарубежных.
- Современное законодательство в сфере аграрного животноводства в Республике Казахстан пересматривается в таких законах:
 - - Земельный кодекс;
 - - Закон о страховании в растениеводстве;
 - - Закон о производстве органической продукции наряду с развитием системы контроля соответствия за производством органической продукции на основе внедрения национальных стандартов по производству и сертификации органической продукции;
 - - Закон о страховании в животноводстве, который еще не разработан. В настоящее время вопросы страхования в животноводстве регулируются техническими стандартами и нормами.

УДК 332

Источники:

1. Анализ показателей производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия государств-членов ТС и ЕЭП за 2012–2013 годы // Евразийская экономическая комиссия // www.eurasiancommission.org.
2. Ахметова К.А. Продовольственная безопасность: состояние, проблемы, пути решения
3. Выступление Министра сельского хозяйства РК на коллегии МСХ РК 5.02.2014 // mgov.kz.
4. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы, <http://mgov.kz/ru/azastan-respublikasyny-a-k-damytydy-2017-2021-zhyldar-a-arnal-an-memlekettik-ba-darlamasy/>
5. Григорука В.В. Казахстан на продовольственном рынке ЕВРАЗЭС // Евразийская экономическая интеграция.– 2011.– №3
6. Григорьев А.С. Научно-технический прогресс и эффективность животноводства. – Мн.: Ураджай, 1985
7. Деблиц К. Новые аспекты анализа производства говядины // Международная исследовательская сеть по анализу производства говядины / К. Деблиц // *Warning Paper* – 2011

Мукаев С.Б.

магистр экономики,

Алматы Менеджмент Университет

Группа DBA-12-16 Шифр специальности 6D052000

«Доктор делового администрирования»

Научный руководитель: Джетписова А.Б.,

к.э.н.

ЛИДЕРСТВО КАК ОСНОВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Республика Казахстан достаточно молодое государство, мы живем в условиях рыночной экономики всего 27 лет. Предпринимательство в условиях дикого капитализма 90-х годов прошлого столетия и предпринимательство в современной экономике знаний большая разница. В 90-х годах люди начинали свое дело не в результате тщательной обдуманной стратегии развития компании, а после массовой потери работы в целях выживания. Не каждый мог приспособиться, предпринимателям не хватало опыта, знаний, ресурсов, условий для ведения бизнеса, поэтому многие разорвались, многие потеряли свой бизнес из-за наездов криминала и недобросовестных работников правоохранительных органов, но определенное количество предпринимателей стали

успешными, несмотря на вышеуказанные факторы, так в чем же дело, хотелось бы разобраться.

С каждым годом в Казахстане с момента образования нашего государства наблюдается тенденция к увеличению индикаторов отображающих развитие малого предпринимательства в стране, как по количеству субъектов, по числу занятых, так и по выпуску продукции. С 1999 года по количеству субъектов и численности человек, занимающихся предпринимательством в среднем увеличение произошло с 3 до 7 раз, а выпуск продукции увеличился с 20 до 50 раз, что свидетельствует об имеющемся потенциале дальнейшего развития предпринимательства (*см. Таблицу 1 – Основные показатели малого предпринимательства*).

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА [1].

Период	Основные показатели малого предпринимательства								
	Количество субъектов, единиц			Численность занятых, тыс. человек			Выпуск продукции, млн. тенге		
	Юридически е лица МСП, ед.	Индивидуальные предприниматели, ед.	Крестьянские (фермерские) хозяйства, ед.	Юридически е лица МСП, тыс. чел.	Индивидуальные предприниматели, тыс. чел.	Крестьянские (фермерские) хозяйства, тыс. чел.	Юридически е лица МСП, млн. тенге	Индивидуальные предприниматели, млн. тенге	Крестьянские (фермерские) хозяйства, млн. тенге
1999	30172	0	0	340,70	0	0	0	0	0
2000	33778	0	76373	385,00	0	266	0	0	87567
2001	39590	119038	95460	428,80	346	311	294844	0	133475
2002	42516	169781	111434	467,40	351	357	324033	78387	146288
2003	46194	215116	121722	482,50	438	379	457949	107218	165056
2004	51339	247688	148011	524,60	475	406	809626	155031	178007
2005	50612	297234	156978	533,80	572	505	844632	222993	166956
2006	47756	358583	163721	557,90	623	504	1033438	302715	185395
2007	55865	415709	169326	585,90	734	543	1327126	473648	265500
2008	58480	475841	169481	464,60	829	462	1152071	437313	316083
2009	60601	428420	170193	551,30	874	466	1270715	371192	402009
2010	66492	416085	170309	746,20	711	426	1673528	495074	345676
2011	64457	589640	182986	539,30	772	427	1445158	675104	586424
2012	62888	573618	164856	500,60	831	376	1546428	754366	549284
2013	61076	660262	158583	528	991	347	1871067	949816	734399
2014	74829	694759	152697	849	1136	309	8007342	972670	786084
2015	175679	882849	181154	1185	1360	287	10200061	1518237	904543
2016	189637	736121	177884	1249	1288	276	13568530	1511733	1043755
2017	208742	747107	187527	1302	1241	286	16488047	1554704	1152499

В данной статье автором рассматривается насколько лидерство влияет на предпринимательство, бизнес и управление, какие основными качествами должен обладать лидер, также какие навыки должен усвоить индивид, чтобы стать настоящим лидером. Когда изучаешь успешное предприятие, сложно понять, с чего все началось, с гениальной идеи, больших денег инвесторов, связей с большими начальниками. Думаю, что предпринимательство начинается с

внутреннего решения каждого конкретного бизнесмена. Претворение своей мечты в жизнь, **возможность создать свое дело**, соответственно реализация поставленных целей. Самое сложное это начать из-за различных причин, возможно из-за таких банальных, как страх, сомнения, мало заработать, недостаточно опыта и связей. **Внутренняя неуверенность и отсутствие твердого решения всегда видны** и сильнее любой другой причины отпугивают потенциальных

партнеров и инвесторов. Лидерские качества и мотивация предпринимателя самый лучший магнит для партнёров, инвесторов и гениальных идей. Перед принявшим решение начать свое дело, начинают открываться новые двери или он сам открывает нужные.

К примеру, в 2004 г. компания TUV Nord, с целью определения корпоративной культуры были

изучены все германские компании с 1915 по 2004 годы, в которых была внедрена система менеджмента качества. В ходе данного исследования был выявлен социальный срез собственников (см. Таблицу 1 – Социальный срез собственников).

Таблица 1

СОЦИАЛЬНЫЙ СРЕЗ СОБСТВЕННИКОВ.

№№	Корпоративная культура	Как собственник получил контрольный пакет	%
1.	Лидерская, агрессивная и динамичная.	Своя идея собственные ресурсы.	64% +/- 2%
2.	Легенды и мифы «Древней компании».	Бизнес в наследство.	23%
3.	Ступени на вершину.	Реализация «американской мечты».	13%

В большинстве случаев для начала своего дела предприниматель должен сгенерировать следующие компоненты и действовать по нижеуказанному алгоритму:

1. Сформировать идею создания компании;
2. Определить видение, миссию, ценности и стратегические цели компании;
3. Провести анализ работ;
4. Определить критические и ключевые факторы успеха компании;
5. Уточнить модели бизнес-процессов;
6. Разработать стратегию развития компании.

Согласно исследованиям, проведенным в 2006 г. в Мюнхенском Университете Людвиг-Максимилиана: Мотивация человека состоит из следующих компонентов = «Цель человека» + «Эмоции: Я хочу» + «Потребности: Мне надо». Чем глубже бизнес связан с личным опытом предпринимателя, с его внутренними потребностями – тем больше шансов на то, что и в хорошие, и в плохие времена предприниматель будет находить в себе силы двигаться вперед навстречу своей цели ни смотря, ни на что. Американское общество поддерживает начинающего предпринимателя практически от любого может услышать слова поддержки и ободрения, то у нас психология неверия: «Ничего у тебя не выйдет!», «Тебе, что больше всех надо», «Без связей никуда!». Те, кто **конструктивно критикуют** это как ключевой фактор успеха в человеческом ресурсе, те, кто работники кто не верит и мешает, с такими необходимо прощаться, то есть необходима поддержка энтузиастов. В принципе с мотивацией предпринимателя более менее понятно, здесь имеется проблема достижение результата, то есть цели, а вот с лидерством не совсем все однозначно и ясно. Хотелось бы проанализировать, кто такой лидер, рождаются ли лидером или становятся, если становятся, то какие навыки необходимо в себе развивать, чтобы стать лидером.

Основы теории предпринимательства заложили еще в 18-19 веках **Ф.Кенэ, А.Смит, Ж.Б.Сэй, Й.Шумпетер, Ф.Хайек, А.Чаянов** и другие. Предпринимателя характеризует

самостоятельный статус (собственника или лица, действующего по его поручению), цель деятельности (получение прибыли или дохода вместе с социальным эффектом) и функции – **творческая (выдвижение и реализация коммерческой идеи)**, связанной с **хозяйственным риском**. **Ресурсная** (мобилизация информационных, финансовых, трудовых и материальных ресурсов), **организационная** (соединение ресурсов в оптимальных пропорциях и контроль за их использованием).

Термин «**предприниматель**» или «**антрепренер**» означает «**посредник**». Одним из первых авторов, разработавших концепцию предпринимательства французский экономист Р.Кантильон, который в своей работе «*Очерк о природе торговли*» (1755 г.) назвал предпринимателя таких людей, которые руководствуются формулой «**продай дорого, купи дешево**».

По А.Смиту: «Предприниматель имеет собственный интерес, преследует свою собственную выгоду, причем в этом случае **он невидимой рукой направляется к цели**, которая совсем и не входила в его намерения. Преследует свои собственные интересы, он часто более **действенным образом служит интересам общества**, чем тогда, сознательно стремится служить им.»

Предпринимательство – род деятельности людей, имеющих склонность к деловой активности, поиску новых сфер приложения своих сил. Не каждый бизнесмен – предприниматель. Им нельзя считать, к примеру, владельца предприятия, который из года в год производит один и тот же товар или представляет одни и те же услуги. Он осуществляет не предпринимательские, репродуктивные функции.

В обыденной жизни предпринимателями относят всех, кто занят бизнесом, но в строгом смысле этого слова ими являются только те деловые люди, **чье поведение на рынке отличается поисковым характером**. Главное – организация, предприимчивость, создание творческой атмосферы в коллективе. Таким

образом, предпринимательство следует понимать, как тип хозяйственного поведения, для которого характерно:

1. Стремление к большей прибыли.
2. Готовность идти на риск.
3. **Стремление к новому** (организационно-хозяйственное новаторство).

Предпринимательство – инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица.

Предприниматель – может осуществить любой вид хозяйственной деятельности – не запрещенные

законом торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами, включая коммерческое посредничество. Предприниматель в своей деятельности **призван обеспечить необходимую комбинацию личной выгоды с общественной пользой в целях получения прибыли.**

Сущность и содержание предпринимательства нельзя раскрыть без обобщения практики применения в тех странах, где оно прошло длительный путь эволюции. В этой связи хотелось бы рассмотреть эволюцию термина «предприниматель»:

Экономисты	Даты	Термин
Р.Кантильон	1725 г.	Предприниматель – это человек, действующий <u>в условиях риска.</u>
А. Бодо	1797 г.	Предприниматель – это лицо, <u>несущее ответственность за предпринятое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием.</u>
Ф.Уокер	1876 г.	Следует тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль <u>благодаря своим организаторским способностям.</u>
Й.Шумпеттер	1934 г.	Предприниматель – это <u>новатор, разрабатывает новые технологии.</u>
Д.Маклелланд	1961 г.	Предприниматель – это энергичный человек, <u>действующий в условиях риска, он несет полную ответственность за возникшую неудачу.</u>
П.Друкер	1964 г.	Предприниматель – это человек, <u>использующий любую возможность с максимальной выгодой.</u>
А.Шапиро	1975 г.	Предприниматель – это человек, <u>проявляющий инициативу. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возникшую неудачу.</u>
Р.Хизрич	1985 г.	Предпринимательство – процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затратит на это необходимые время и силы, беря на себя <u>весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение.</u>

Предпринимательство – является деятельностью, которая связана с вложением средств в цели получения прибыли на основе **сочетания личной выгоды с общественной пользой.** Соответственно предпринимательство это непосредственно деятельность, а не способность ей заниматься.

Необходимо особо отметить, что **предпринимательство всегда связано с нововведениями.** На эту сторону экономической деятельности обратили внимание **Й.Шумпеттер** и **А.Маршалл.** Если **Й.Шумпеттер** показал **тождественность предпринимательства и нововведений,** то **А.Маршалл** утверждал, что своим новшеством они не только создают новый порядок, но и ускоряют процессы, конструктивно созревающие в социуме. **Предпринимательство и новаторство** в обществе представляют взаимное целое. Первым кто ввел понятие, инновация является австрийский ученый **Й.Шумпеттер**, т.е. инновация – это способ удовлетворения сложившихся общественных потребностей, обеспечивающий прирост полезного эффекта, и основанный на достижениях науки и техники.

В законе Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.12.2015 г.)

приводится следующая трактовка термина: «Предпринимательство – это **инициативная деятельность граждан и юридических лиц,** независимо от формы собственности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство), либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется **от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя.**».

Успешный предприниматель должен уметь формировать видение своего будущего, идентифицировать и оценивать риски, привлекать и организовывать ресурсы для достижения поставленных задач, обеспечивать справедливое вознаграждение всех участников (*инвесторов, работников, партнеров*). Предприниматель должен иметь навыки управления бизнесом, чтобы получать свою долю дохода, а для этого необходимы соответствующие компетенции, так как он работает в условиях неопределенности, то есть предприниматель в идеальной модели должен

быть в первую очередь лидером плюс обязательно обладать компетенциями менеджера.

За всю историю человечества ничего не поменялось в социальной сфере, человек как жил в стае, так и сейчас живет в социуме, поменялись только экономические формы. Поэтому давайте рассмотрим, как формировалось такое понятие как вождь, лидер. Для этого придется сделать небольшой экскурс и разобраться, как все-таки приматы образовывали стаи. В стае вероятнее всего жить безопаснее и комфортнее. В момент возникновения стаи у приматов появляются взаимоотношения особей, кто-то, **оказывается более значим, попадает в положение вожаков**, кто-то попадает **в положение подчиненного**. Выстраивается более менее стабильная иерархия. Наличие иерархических взаимоотношений в стае это очень серьезный компонент не только поведения у сложных социальных животных, но в том числе, и человека, так как люди стадные животные. Врожденно в нашем мозгу развита **программа лидировать**, как стремление к новой информации, к вкусной еде, также как **имеется программа подчинения**. Настоящий вождь должен обеспечить комфортные условия для процветания стаи. В итоге модель поведения человека является тонким балансом между **лидированием и подчинением**.

Вождь – высший социальный ранг в стае, несущий **ответственность за всю стаю целиком и за каждого её члена**. Вождь решает абсолютно **все основные задачи стаи** – **определяет место обитания стаи и ее организацию**, устанавливает ранги в стае, организует охоту, определяет принципы раздела добычи, поднимает стаю с отдыха, **направляет ее движение**, первым протоптывает тропу в глубоком снегу и так далее. В моменты опасности только он **принимает ответственные решения**, остальные члены стаи выполняют его распоряжения [2].

У большинства видов животных зачастую вождь (самец/самка) выбирается по таким физическим признакам, как размер, сила, здоровье, репродуктивная сила, но на самом деле в сложной социальной иерархии приматов отличные физические данные (размер и сила) не являются главными. Все-таки основным фактором способствующим определению **вожака является конечный успех стаи**, насколько стая эффективно функционирует, то есть важна безопасность каждого члена стаи, доступ к жизненно важным ресурсам: воде, пище, рождение потомства, сотрудничество между членами стаи, взаимная помощь и признание. Для этого вождь должен обладать такими навыками, как **определять безопасные места проживания**, **брать инициативу и ответственность при выборе направления** при передвижении группы, **уметь организовать защиту членов стаи в случае опасности**, **регулировать внутригрупповые отношения, конфликты и многое другое**. Черты поведения вожака-лидера, вероятно, приобретали особое значение в процессе эволюционного

развития социальных структур у приматов и первых людей. Это, безусловно, **умение быстро анализировать текущую ситуацию**, **сообразительность (интеллект)**, **хорошая память**, приобретенные в ходе опыта социальные навыки, **инициативность**, **умение контактировать со всеми членами группы**.

К особенностям нашего биологического вида *Homo Sapiens* относится организация иерархических стай, когда самцы выстраивают иерархию, параллельно существует иерархия самок, которая выстраивается мягче, чем у самцов, самки больше взаимодействуют между собой и помогают друг другу. Самцы подвержены более жестким иерархическим отношениям, основанным на агрессивных взаимодействиях. **Вожаками становятся, те у кого вклад агрессивности выше в работу мозга**. Это не противоречит пункту 1 Таблицы 1 – Социальный срез собственников, наибольший процент собственников со своей собственной идеей и ресурсами 64% придерживаются лидерской, агрессивной и динамичной политике развития. Кстати, бывает крупные самцы не желают быть вожаком у него отсутствуют агрессивные качества, он выполняет ту роль в стае, которая ему более комфортна. Самцу вожаку очень важно выстраивать отношения, таким образом, чтобы его поддержали большинство субдоминантов, в свою очередь субдоминанты заинтересованы в поддержании данной иерархической структуры, так как также получают власть в иерархической структуре. В случае если все в стае организовано хорошо, то и самки всегда поддерживают такого вожака лидера.

История человечества дает отчетливые примеры при формировании и сохранении общественных структур появления индивидо-доминантов, обладавших особыми качествами характера, способностями и темпераментом. Поэтому весьма актуальным остается исследование эволюции лидерства у людей. В зависимости от политических и экономических условий и в целом от социального контекста доминант (лидер, вождь, жрец) мог выполнять главную свою функцию – **координацию деятельности всех звеньев сообщества, при этом в той или иной степени подавляя остальных его членов**.

Считается, что лидер (*англ. leader – ведущий, руководитель*) – любой индивид, **занимающий позицию доминирования**, имеет власть или определяющее **влияние в социальной группе**. [3].

Лидерство (*англ. – ведущий*) – ролевая позиция человека в группе, выражающая в неформальном признании его авторитета всеми членами этой группы. Лидерами становятся благодаря **личным качествам и умениям выполнять лучше других какую-либо деятельность, способствующим всеобщему признанию** [4].

Традиция исследования лидерского поведения имеет очень давнюю историю. До 20 века различные теории и концепции лидерства носили характер рецептурных, то есть это были рассуждения таких мыслителей и философов как

«Дао Дэ Цзин» Лао-Цзы, «Князь» Макиавелли, «Искусство войны» Сунь Цзы и многие другие. Но на сегодняшний день существует множество различных теорий лидерства, но хотелось бы выделить основные несколько подходов к исследованию феномена лидерства:

1. **«Теория личностных черт» («харизматическая теория»)**. По мнению Р.Стогдилла и Р.Манна подход с позиции личных качеств (1930-е гг.) объясняет лидерство наличием определенного набора общих для всех лидеров личных качеств: ум, господство, уверенность в себе, знания, активность. Однако практикой наличие стандартного набора качеств, который приводит к достижению успеха во всех ситуациях, не подтверждено.

2. **«Поведенческий подход»** (1940-50е гг.) рассматривает лидерство как набор образцов поведения руководителя по отношению к подчиненным. Лидерство является не врожденной характеристикой (или способностью) человека, а приобретаемым качеством. Курт Левин, Р.Лайкерг, Блейк и Мутон занимались разработкой данной теории.

3. **«Ситуационный подход»** (начало 1960-х гг.) утверждает, что решающую роль для эффективности лидерства играют ситуационные факторы, при этом не отвергает важность личностных и поведенческих характеристик. Данная теория рассматривается как элемент феномен какой-либо ситуации. На эффективность лидера влияют не только личностные качества и стиль руководства, но и различные ситуационные факторы, например такие, как потребности и личные качества подчиненных, характер задания, влияние среды, наличие у руководителя информации. Данный подход оказался наиболее эффективным с точки зрения практики управления.

По убеждению И.Адезиса, представление о том, что люди рождаются либо лидерами, либо ведомыми, – не более чем миф. Такой подход он называет **«управленческим расизмом»**. И.Адезис считает, что любой человек обладает всеми качествами, которые необходимы лидеру, однако этот потенциал может остаться нереализованным, если не уделять ему должного внимания. Будут ли наши задатки развиваться или пропадут зря, зависит от условий, в которых мы будем работать.

Хороший менеджер создает условия, в которых события скорей всего будут развиваться наиболее благоприятным образом. Лидер отличается от хорошего менеджером тем, что он не только блестяще справляется с одной из управленческих функций, но и является непревзойденным интегратором и стратегом. Многим лидерство представляется чем-то вроде указующего перста: «Сделай то, сделай это!» Однако И.Адезис считает, что лидер — это большой палец. Почему? Большой палец может работать в паре с любым пальцем или вместе со всеми сразу — и это позволяет руке делать свое дело. [5]

Такой ученый, как Уоррен Беннис в своей концепции выделил такие черты лидера, как: направляющее видение, страсть, целостность личности, доверие со стороны других людей, любознательность, дерзновенность (готовность идти на риск). Уоррен Беннис заявлял, что определяющим критерием эффективного лидера является способность сформировать и реализовать видение.

Барт Нанус выделяет такие качества лидера, как: прозорливость, искусство осуществления перемен, способность к построению организации, высокая честность и цельность характера, инициативность, совершенное понимание взаимозависимости, способность к опережающему обучению.

Известный эксперт в области изучения лидерства Стивен Кови выделил такие принципы, как постоянное обучение, ориентация на служение, излучение положительной энергии, вера в других людей, уравновешенный образ жизни, восприятие жизни как приключения, стремление к синергетике, занятие физическими, интеллектуальными, эмоциональными и духовными упражнениями ради самообновления.

Так, по мнению Джеймса О'Тула, целостность личности, уважением к подчиненным, доверие и способность слушать являются также важными чертами лидера.

Одной из наиболее популярных моделей ситуационной теории лидерства является концепция **«Путь-Цель» Р.Хауза и Г.Митчела**. Лидерство рассматривается, как способность человека распределять вознаграждение между подчиненными в зависимости от результатов их деятельности. Авторы пришли к выводу, что деятельность лидера рассматривается подчиненными как эффективная только в тех случаях если она ведет к удовлетворению потребностей подчиненных. Согласно данной теории лидер должен показывать, каким образом связаны результаты работы подчиненных с их должностным ростом. В зависимости от результативности и эффективности своей деятельности сотрудник получает вознаграждение в виде должностного роста. За выдающиеся результаты деятельности подчиненные должны получать материальное вознаграждение. Подчиненные должны иметь четкие цели и всегда должны понимать последствия достижения этих целей, то есть связь успеха в достижении этих целей с успехом организации. Руководитель должен оказывать подчиненному помощь в достижении собственных целей, руководитель должен не только помогать советами, но и передавать свой собственный опыт.

В целом предприниматель обладает такими качествами, как инициативность, целеустремленность, способность идти на риск, умение планировать и управлять, получать личную выгоду, использовать нововведения и ответственность.

Анализ различных теорий лидерства и мнений различных экспертов, позволяют определить у лидера следующие качества: По мнению автора, лидерские качества можно разделить на 3 группы: группа 1 (Индивидуальные характеристики): харизма, оптимизм, наличие характера, самодисциплина, мужество, уверенность, инициативность, ответственность; группа 2 (Управленческие навыки): перспективное видение, результативность, компетентность, способность к обучению, преданность делу, сфокусированность, умение общаться с неразрешенными задачами, проницаемость; группа 3 (Отношения в социуме): коммуникабельность, взаимоотношения, готовность служить другим, щедрость, умение слушать

готовность служить другим, щедрость, умение слушать (см. Схема 1 – Лидерские качества).

По мнению автора формирование перспективного видения будущего, ценностей и миссии компании является краеугольным камнем лидерства, люди должны поверить лидеру, несмотря ни на что, идти как бы трудно не было на пути. Для того, чтобы вести людей в будущее лидеру необходимо быть самому уверенным и точно знать насколько правильно цели сформулированы и адекватны ожиданиям всех заинтересованных сторон, цели могут меняться и корректироваться, но видение будущего должно быть устойчивым.

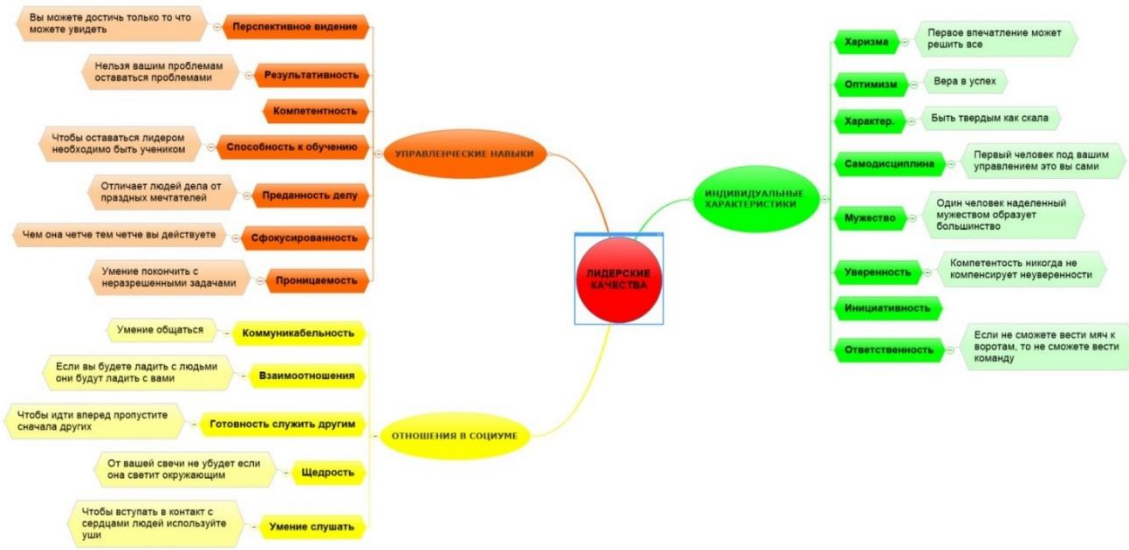


Схема 1 – Лидерские качества

Многие люди в большинстве случаев путают процессы относящиеся к менеджменту и лидерству, поэтому для более четкого понимания предлагается

их сравнить (см. Таблица 3 – Сравнительная таблица лидерства/менеджмента). [6].

Таблица 3

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА ЛИДЕРСТВА/МЕНЕДЖМЕНТА.

КРИТЕРИИ	ЛИДЕРСТВО	МЕНЕДЖМЕНТ	
ВИДЕНИЕ	СОЗДАЕТ ВИДЕНИЕ	Заслуживающее доверие	Цели
		Желательное	Задачи
		Существенное	Методические рекомендации
		Мощное	Временные рамки
СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ	ВЫРАВНИВАНИЕ	Уровень общения	Организационная структура
		Все заинтересованные стороны	Управляет ресурсами
		Концентрирует и фокусирует усилия	Мониторит результаты
МОТИВАЦИЯ	МОТИВАЦИЯ ЛЮДЕЙ	Убирает барьеры	Контролирует деятельность
		Придает импульс	Управляет
		Вознаграждает	Решает проблемы
	Фокусируется на людях	Фокусируется на вещах	

ПРОЦЕСС МЫШЛЕНИЯ	Исследует внешнюю среду	Исследует внутреннюю среду
ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ	Формулирует видение	Выполняет планы
	Создает будущее	Улучшает настоящее
	Видит лес в целом	Видит деревья по-отдельности
РАБОТА	Делает правильные вещи	Делает правильные вещи
	Создает изменения	Управляет изменениями
	Служит подчиненным	Служит подчиненным
УПРАВЛЕНИЕ	Использует влияние	Использует авторитет
	Использует конфликты	Избегает конфликтов
	Действует решительно	Действует ответственно
ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ	Делегирует	Контроль
	Коллеги, члены команды	Подчиненные
	Доверяет и развивает	Направляет и координирует

В случае если индивид при рождении не получил каких-либо лидерских качеств, то в принципе согласно модели (профиля) компетенций, их можно будет наработать. Поэтому возникает резонный вопрос, как стать лидером или как его нанять, какие критерии применимы для оценки кандидата.

Ниже хотелось бы привести примерный профиль управленческих компетенций руководителя лидера. Для идеальной пропорции профиль компетенций руководителя должен разрабатываться, учитывая следующие требования: 6 количественных, 5 качественных компетенций и не более 4 индивидуальных характеристик [7].

Таблица 4

ПРИМЕРНЫЙ ПРОФИЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ.

Примерный профиль управленческих навыков (простые компетенции)		
№№	Название навыка	Расшифровка навыка
КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ НАВЫКИ		
1.	Стратегическое планирование	Умение декомпозировать стратегические цели компании на тактические составляющие, определять приоритетность тактических целей и задач, рассчитать необходимые ресурсы компании, выявлять ключевые факторы успеха для достижения стратегической цели.
2.	Целеполагание	Определяет цель либо задачу. Продумывает все возможные риски, связанные как с его деятельностью, так и с деятельностью смежных отделов. Разбивает цель на промежуточные подцели, расписывая их по S.M.A.R.T., в которых производится промежуточный контроль. Использует для достижения цели оптимальные ресурсы. Не перекладывает ответственность за не достижение целей на других.
3.	Делегирование	Владение 4-мя стилями делегирования, умение выявлять в сотруднике основные роли работы в команде, определить предрасположенность к одной из поведенческих моделей «руководитель-подчиненный», определять, что можно отдать из функций/задач подчиненному, передать в соответствующем стиле, оценить качество работ, взять лучшую практику для самосовершенствования.
4.	Проведение презентаций / обучение персонала	Умение удерживать внимание аудитории, говорить лаконичными, понятными фразами, передавать информацию, используя все каналы восприятия и передачи информации, прорабатывать вопросы аудитории, приводить практические примеры, для выработки у участников инсайта.
5.	Ведение переговоров	Умение выявлять потребности участников переговоров, проведение переговоров в установленные временные сроки, соблюдение алгоритма эффективных переговоров, окончание переговоров с ожидаемым результатом, отсутствие негативных реакций у обеих сторон переговоров.
6.	Диагностика мотивации	Использование для диагностики мотивации сотрудника не менее 6-ти теорий мотивации. Умение выявлять у сотрудника первую жизненную цель посредством анализа эмоционального окраса событий. Классификация компенсаторных потребностей, приводящих к изменению жизненной цели, способность помочь изменить цель либо подцели. Соотношение проявления потребности с инструментами удовлетворения потребностей с максимальной экономической выгодой для компании. В процессе диагностики мотивации применение всего

		спектра инструментов: письменных и устных опросов, анализ эмоционального фона при дискуссиях и спорах.
КАЧЕСТВЕННЫЕ НАВЫКИ		
7.	Управление персоналом	Умение оценить сотрудника, согласно внедренных в компании критериев и шкал оценки. Применять соответствующую оценке систему стимулирования, как материального, так и нематериального. Выявлять способности и инициировать обучение и развитие подчиненных и коллег, согласно их диагностированной мотивации. Диагностировать мотивы, цели, потребности сотрудника. Использовать необходимое количество человеческого ресурса для достижения поставленных целей.
8.	Бюджетирование	Умение вычислить необходимый объем денежных ресурсов, обеспечивающих финансовую устойчивость, рассчитать величину внутреннего и внешнего финансирования, выявить резервы покрытия затрат, спрогнозировать доходы, расходы департамента/компании.
9.	Работа с возражениями	Идентифицирует стандартные возражения клиентов и соотносит их с типами возражений. Владеет аргументами не меньше, чем на 5 типов возражений. При работе с возражениями клиентов избегает использования отрицающих частиц «нет», «но», фраз «нет, я с Вами согласен». Собирает аргументы конкурирующих компаний, для ослабления их влияния на клиента. Создает «книгу знаний» по аргументации нестандартных возражений клиентов.
10.	Работа с обратной связью	Обратная связь за оценочный период была предоставлена 96% клиентов, как внутренних, так и внешних. По каждому клиенту ведется история сотрудничества в соответствующей для компании форме. Всегда предоставляет обратную связь в письменном виде. У сотрудника есть положительные отзывы о работе от внутренних и внешних клиентов. Не более одной жалобы на качество и своевременность обратной связи.
11.	Мониторинг и анализ информации	Работа со всеми доступными источниками информации. Выделение и визуализация основного и главного в информации. Быстрое освоение новой информации. Может выявлять причинно-следственные связи и делать логические выводы. Принимать решения согласно задачам и экономической целесообразности для компании.
ИНДИВИДУЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		

Учитывая, что могут быть еще и сложные компетенции в случае необходимости можно генерировать необходимый профиль компетенций

топ-менеджера с лидерскими качествами (см. Таблица 5 – Примерный набор лидерских качеств).

Таблица 5

ПРИМЕРНЫЙ НАБОР ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ).

ЛИДЕРСТВО	Навык диагностики мотивации.
	Навык проведения презентаций.
	Навык управления персоналом.
ХАРИЗМА	Навык диагностики мотивации.
	Навык проведения презентаций.
	Навык вживания в роль.
ИНИЦИАТИВНОСТЬ	Навык мониторинга и анализа информации.
	Навык проведения презентаций.
	Навык работы с возражениями.
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ	Навык целеполагания.
	Навык активного слушания.
	Навык убеждения.
ЭФФЕКТИВНОСТЬ	Навык стратегического планирования.
	Навык мониторинга и анализа информации.
	Навык управления персоналом.
НОВАТОРСТВО И РАЗВИТИЕ	Навык мониторинга и анализа информации.
	Навык проведения презентаций / обучения.
	Навык диагностики мотивации / обратной связи.
СОТРУДНИЧЕСТВО В КОМАНДЕ	Навык целеполагания / ведения проектов.
	Навык ведения переговоров.
	Навык работы с возражениями.

ИСТОЧНИКИ:

1. Данные Агентства РК по статистике (www.stat.gov.kz).
2. <https://www.krasnostup.com/ru/2015/12/20/bl-og-ru/vozhak-volchej-stai-eto-samyj-silnyj-ili-samyj-umnyj-eyo-chlen/>
3. https://psychology_pedagogy.academic.ru/9137/%D0%9B%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D1%80
4. https://spiritual_culture.academic.ru/1151/%D0%9B%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE
5. Адизес И. Стили менеджмента — эффективные и неэффективные / Ицхак Калдерон Адизес; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. — 199 с. ISBN 978-5-9614-0939-0
6. https://www.biggerplate.com/uploads/pdf/z7QGw95f_LEADERSHIP-vs-MANAGEMENT.pdf
7. <https://blog.liga.net/user/okondratenko/article/16234>
8. Адизес И. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует / Ицхак Калдерон Адизес; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 262 с. ISBN 978-5-9614-0429-6
9. Боно Э. Б81 Серьезное творческое мышление / Э. Боно // Пер. с англ. Д. Я. Онацкая. - Мн.: 0 0 0 Попурри, 2005.- 416 с.:ил. ISBN 985-483-470-0.
10. Годин, С.. Лидер есть в каждом. Племена в эпоху социальных сетей.- Москва, 2012 Г 59 88.5
11. Джеймс М., Джонгард Д. Редактор Л.Л.Дорогова Д 40 Рожденные выигрывать. Трансакционный анализ с гештальт упражнениями: Пер. с англ./Общ. ред. и послесл. ЛА. Петровской. - М.: Издательская группа "Прогресс", "Прогресс-Универс", 1993. -- 336 с.: ил. ББК 88 Д 40
12. Джордж Б., Симс П. Д42 Уроки выдающихся лидеров. Как развить и укрепить лидерские качества / Билл Джордж, Питер Симс; пер. с англ. М.Курилюк. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 352 с. ISBN 978-5-91657-762-4 УДК 339.9 ББК 65.7 Д42
13. Ибарра, Э.. Действуй как лидер, думай как лидер.- Москва, 2017 И 13 65.290-2
14. Клаусон, Д.Д.. Лидерство третьего уровня. Взгляд в глубину.- Москва, 2017 К 47 65.290-2
15. Логан, Д. Лидер и племя. Пять уровней корпоративной культуры.- Москва, 2018 Л 69 65.290-2
16. Луговой, Р.А., Штителъман, И.П. Л 83 ЛИДЕР УПРАВЛЕНИЯ : учебно-практическое пособие. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2013. – 82 с. УДК 658 ББК 65 Л 83
17. Мульфейт, Я.. Вдохновляющий лидер. Команда. Смыслы. Энергия.- Москва, 2018 65.290-2 М 90
18. Шарма, Р. Лидер без титула: Современная притча об истинном успехе в жизни и бизнесе.- Москва, 2015 Ш 26 84 (7Кан)

Маслов В.П

к.ф.н, заведующий кафедрой «Управление персоналом»

Самарский государственный университет путей сообщения (СамГУПС)

Щелкунова С.А.

к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом»,

Самарский государственный университет путей сообщения (СамГУПС),

Бокова М.С.

преподаватель кафедры «Управление персоналом»,

Самарский государственный университет путей сообщения (СамГУПС)

ДИАПАЗОН ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ.

Maslov V. P.

PhD in philosophy, Associate Professor, Head of the department Human resource management,

Samara State Transport University (SSTU),

Shchelkunova S.A.

PhD Econ., associate professor Human resource management,

Samara State Transport University (SSTU),

Bokova M.S.

a teacher of Human resource management department,

Samara State Transport University (SSTU)

THE RANGE OF OPPORTUNITIES USE MODEL OF THE AUTOMATED SYSTEM OF PROFESSIONAL DIAGNOSTICS.

Аннотация: В статье рассматриваются особенности подбора персонала в эпоху информационных технологий и повсеместного использования программного обеспечения в решении экономических задач на рынке труда. Проанализирована привлекательность использования автоматизированных кадровых программных пакетов. Выявлены основные преимущества внедрения информационных систем.

Исходным пунктом оценки и аттестации кадров является выявление личностно-профессиональных особенностей, уровня владения профессиональными компетенциями персонала. Это требует применения

диагностических средств, адекватных поставленным целям и позволяющих количественно выражать как внутреннее состояние людей, так и их отношения с окружающим миром.

Автоматизированная система профессиональной диагностики позволяет комбинировать различные автоматизированные инструменты оценки, а значит оперативно создавать оптимальные решения в соответствии с целями, потребностями компании

Lead paragraph: In this article discusses the features of personnel selection in the information and communications technology times and use of software in solving economic problems in the labor market. The appeal of use of the automated personnel software packages is analyzed. The main advantages of introduction of information systems are revealed.

Starting point of assessment and personnel certification is identification of personal and professional features, level of proficiency in professional competences of personnel. It demands application of the diagnostic means adequate to goals and allowing to express quantitatively both internal state of people, and their relations with the world around.

Automated system of professional diagnostics allows you to combine various automated assessment instruments and thus quickly create optimal solutions in accordance with the goals and needs of the company

Ключевые слова: автоматизация, информационная система, кадровые программы, кадровый менеджмент, модуль, персонал

Keywords: automation, information system, personnel programs, personnel management, module, personnel

Современные, все более усложняющиеся условия социально-экономических взаимоотношений способствуют выделению персонал как одного из наиболее важных факторов конкурентоспособности организации. Это в свою очередь формирует потребность не только в постоянной диверсификации профессиональных компетенций сотрудников, но и в поиске инновационных технологий развития человеческого капитала.

Главной проблемой социально-регулятивных решений, касающихся вопросов инвестиций в персонал является сложность процесса оценки аспектов, требующих развития. Агрегированные показатели трудовой деятельности помогают в объяснение тех или иных результатов работы, но не всегда могут служить достаточно точными маркерами для определения объема и качества социальных ресурсов организации. [10]

При этом не уменьшается процент случаев, в которых человеческий капитал остается не реализованным в связи с отсутствием действенной оценки совокупности факторов, влияющих на эффективность труда.

Все это в совокупности оказывает негативное влияние на социально-экономическое развитие. Еще в 1970-е гг. Д. Беллом была выделена взаимосвязь новых знаний, воплощенных в образовании кадров и организации производства, на успешность деятельности предприятий. [3]

В современных исследованиях персонала отмечается потребность в определении скрытого потенциала персонала, формировании целостной и многогранной личности работника, сочетании трудовых навыков и умений со способностью оценивать ситуацию и увязывать собственные профессиональные задачи, личные потребности и интересы с требованиями производства.

Поэтому отсутствие эффективных инструментов оценки и развития персонала выступает одной из существенных причин ограничения роста производственных показателей организаций.

В настоящее время эта проблема осознается на государственном уровне. Указом Президента РФ №597 от 7 мая 2012 года «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» намечен ряд мер, касающихся разработки профессиональных стандартов, оценки персонала, сохранения и приумножения кадрового потенциала, создания механизмов оптимизации оплаты труда, расширения участия персонала в управлении, а также социального развития организаций. В этой связи все большую актуальность приобретает проблема создания технологий и инструментов оценки и развития персонала организаций. В активно разрабатываемую в современном кадровом менеджменте теорию и практику применения социальных технологий к числу базовых социальных технологий работы с персоналом призванных регулировать ключевые социальные процессы следует, как считает ряд авторов, «...дополнить ещё одной технологией – технологией оценки. Несомненно, оценка, как механизм, присутствует в каждой конкретной базовой социальной технологии, поскольку без анализа исполнения этапов непрерывного социального управления нельзя оценить полученный результат и внести при необходимости коррективы.» [6] Оценка персонала является информационно-аналитическим инструментом, позволяющим охарактеризовать основные аспекты деятельности сотрудников, а также найти оптимальные пути развития человеческого капитала организации.

В современных реалиях digital-решения обеспечивают компаниям гибкость, которая позволяет дотянуться до своей аудитории и оперативно адаптироваться к стремительно меняющейся реальности, с ее нестабильностью, неопределенностью, сложностью и неоднозначностью. Изначально идея применения цифровых сервисов в бизнес-процессах создавались для работы с внешней аудиторией, их главной задачей было упростить для клиентов процесс доступ к услугам компании, увеличить

скорость и качество предоставляемых услуг. Все это способствовало тому, что в современных экономических условиях digital-решения являются важным источником конкурентоспособности и роста бизнеса. Проанализировав плюсы использования цифровых сервисов, компании пришли к выводу, что цифровой формат будет так же полезен для организации взаимодействие с внутренней аудиторией.

Digital-решения в сфере HR делают процесс управления человеческими ресурсами последовательно выстроенным, измеримым, более эффективным. Кроме того, цифровая среда позволяет комфортно себя чувствовать в компании представителям молодого поколения – «игрекам» и «зетам», для которых она уже является неотъемлемой частью жизни. Более того, отсутствие такой среды зачастую является импульсом к трудовой миграции на рынке труда. Поэтому для компании, которая хочет побороться за молодежь, так важно создавать инструменты, позволяющие коммуницировать с работодателем, учиться, развиваться и реализовывать себя.

Цифровизация HR начинается с автоматизации кадрового делопроизводства, потом автоматизируются и оцифровываются рутинные операции в управлении персоналом, финальный этап – сбор данных и использование искусственного интеллекта, создание HR-аналитики. Digital-решения работают и дают вполне измеримый результат.

Сегодня в большинстве компаний вся существующая система работы с персоналом в части найма, продвижения и развития строится на единой платформе, что позволяет компании принимать решения, основываясь на совокупности объективных критериев. Результаты оценочных процедур, проводимых с помощью автоматизированной системы профессиональной диагностики лежат в основе принятия ключевых HR-решений, они являются исходной точкой для принятия решений о назначениях, отправке работника на обучение и формировании кадрового резерва.[13]

Изучением оценки персонала занимались ученые, не ставивших в приоритет своих исследований создание методик оценки персонала, но безусловно оказавших высокое влияние на современное осмысление оценочных процедур (Дж. Вудвард, Р. Джонсон, Ф. Каст, Дж. Лорш, Д. МакГрегор, Дж. Морз, Д. Розенцвейг, У. Томас и др.), западные исследователи, на основе работ которых были разработаны многие современные методики оценки персонала (Р. Бояцис, Д. Макклелланд, Л. и С. Спенсер и др.).[5] Так же можно выделить работы по оценке персонала отечественных авторов (А.Я. Анцупов, С.Н. Апенько, Т.Ю. Базаров, А.А. Вучкович-Стадник, И.Б. Дуракова, С.В. Иванова, В.В. Ковалев, М. Курбатова, М.И. Магура, П.Б. Мидлер, О.Г. и И.А. Мотовилины, Г.А. Реймаров, И.О. Тюрина и др.).

Методический аппарат применяемый в современной оценке персонала может служить эффективным информационно-аналитическим инструментом как для поиска и коррекции характеристик персонала, имеющего неудовлетворительные показатели деятельности, так и при определении и раскрытии потенциала сотрудников. В связи с чем оценка персонала рассматривается как часть системы социального развития организации.[9]

Как инструмент, задействованный в процессе улучшения социальной среды организации, оценка персонала позволяет осуществлять информационно-аналитические, прогностические и практические меры по регулированию социально-демографического и профессионально-квалификационного состава организации; улучшению условий труда и быта сотрудников; обучению и повышению квалификации персонала; учету и развитию личностных качеств сотрудников; расширению социальных гарантий работников.

Современные концепции оценки персонала не ставят перед собой цели осуществлять совершенствование социальной среды и развитие социального капитала организации (за исключением некоторых методик), ограничиваясь поиском ответа на единственный вопрос: соответствует ли уровень оцененной характеристики работника требованиям конкретного рабочего места, трудовой функции сформулированной в профессиональном стандарте. [12] При этом, зачастую односторонние и не комплексные методики не позволяют определить причины явлений, останавливаясь на следствиях (не говоря о поиске путей улучшения). Стоит отметить негативное воздействие данного обстоятельства на организационное управление, так как не исключает возможность полноценного использования методического аппарата оценки персонала. Поэтому возникает потребность в формировании концептуальных основ оценки персонала как части системы социального развития организации. «В ходе совершенствования процессов управления персоналом происходит конкретизация использования тех или других методик оценки персонала и, самое важное, оценка персонала выходит на другой качественный уровень. Уже результаты оценки управляют кадровыми процессами, а не по результатам принимается решение по корректировке конкретной технологии управления персоналом» [7]

Проанализировав разнообразные технологии оценки персонала, применяемые для получения кадровой информации, выделим два основных класса методов:

1) методы сбора информации по результатам выполнения работником профессиональной деятельности;

2) методы сбора информации в процессе выполнения работником специально

сконструированных диагностических тестов (упражнений).[1]

В рамках первого класса методов сбора информации выделяем основные подходы к оценке профессиональной успешности:

- оценка по результату (например, по полученной прибыли). Этот подход применяется при оценке сложных видов деятельности. Но он не эффективен в том случае, когда мы имеем дело с командной организацией деятельности, так как не решает проблему оценки индивидуального вклада сотрудника в групповой результат.

- оценка по процессу (оценка поведения сотрудника по критериям, связанным с исполняемой деятельностью, например, оценка эффективности менеджера по продажам в переговорах с клиентами).

Этот подход эффективно использовать для оценки качества выполнения работником элементов профессиональной деятельности. В качестве "оценщиков" часто выступают носители профессии, хорошо знакомые с данной работой. Однако существует опасность, что специалист, который проводит оценку, не обладает психологическими навыками наблюдения за поведением коллег и реализуют лишь естественную человеческую способность к оценке характерологических черт. В этом случае ими фиксируется не реальное поведение, а потенциальные тенденции, предполагаемые у объекта наблюдения.[11] В работу вступает механизм проекции, т.е. наделяния другого человека психологическими качествами чем-то похожих на него людей. Использование данного подхода требует детально разработанной технологии (специальные упражнения для выявления особенностей поведения испытуемых, бланки наблюдения за поведением, критерии оценки и правила ее проведения, правила интерпретации данных наблюдения).

Рассматривая методы анализа информации, можно выделить два подхода:

- рейтинги успешности (по ряду шкал, отражающих поведенческие измерения или измерения черт). Этот подход может дать неплохой результат при сопоставлении тех вариантов поведения или характерологических особенностей, которые были выявлены, и тех, которые могут быть реализованы в конкретных ситуациях. Однако, так же, как и в рассмотренной ранее оценке по процессу, имеется опасность ошибок интерпретации, обобщений, при которых оценки по одним шкалам необоснованно влияют на другие.

- процедуры ранжирования, дающие возможность установить различия между рядом лиц (по одному или ряду показателей). Этот подход может быть эффективным, когда нам необходимо выделить в группе нескольких сотрудников, работающих лучше или хуже других. В данном подходе также существует опасность пристрастной оценки. Эту опасность можно минимизировать, используя технологические варианты защиты

экспертных оценок, например, путем парных сравнений или квотирования.

При этом в данной системе предусмотрена возможность планомерного обновления и расширения инструментариев оценки, что в итоге позволит получить систему, охватывающую все категории персонала.

Автоматизированная система профессиональной диагностики позволяет получать результаты прохождения работником оценочных процедур, автоматизации карьерных маршрутов, избирательную направленность личности на профессию как на социально-психологическую роль, оценку личности работника и информацию об эффективности общения и психологическую совместимость в коллективной деятельности, склонность человека организовывать собственную работу и работу других, транслировать цели и задачи подчиненным[14], профессиональной компетентности. Вся информация по работнику в итоге сводится в единое заключение (так называемый комплексный отчет по кандидату), который может быть доступен как руководителю, так и специалисту по управлению персоналом.

Оценка специалистов включает в себя оценку профессиональных склонностей, оценку коммуникативных и организаторских склонностей, как первого и наиболее раннего признака зарождающейся способности (потенциала работника) к управленческой деятельности, а также оценку профессиональных компетенций.

Возможности использования данной модели достаточно широк:

1) оценка специалистов на основе профессиональной диагностики профессиональных компетенций;

2) развитие компетенций, соответствующих квалификационным характеристикам, образовательным и профессиональным стандартам, необходимых для качественного и эффективного выполнения должностных обязанностей на основе осуществленной оценки;

3) создание условий для непрерывного профессионального развития персонала;

4) результаты оценки являются информацией, способствующей более точному принятию кадровых решений наряду с выводами по профессиональным компетенциям, личностному и профессиональному потенциалу, результативности деятельности и опыту работы.

Основными целями разработки и внедрения автоматизированной системы профессиональной диагностики являются:

- установление единых требований к работникам конкретной профессиональной области в части профессиональных знаний и навыков, необходимых для эффективного выполнения своих функциональных обязанностей;

- регулярная оценка уровня развития профессиональных компетенций для дальнейшего использования ее результатов при принятии различных управленческих решений.

Результаты оценки могут быть использованы для принятия управленческих решений в части:

- подбора и найма персонала. В этом случае модель профессиональных компетенций задает требования для поиска специалистов, а результаты оценки позволяют определить степень соответствия кандидата требованиям вакантной позиции;

- управления обучением, при котором результаты оценки являются основой для разработки общих обучающих программ и внесения в них изменений, позволяют выявить потребность в повышении квалификации и сформировать индивидуальный план развития работника;

- формирования кадрового резерва

При проведении оценочных мероприятий рекомендуется руководствоваться следующим порядком:

1. Оценка профессиональных склонностей.

2. Оценка коммуникативных и организаторских склонностей.

3. Оценка профессиональных компетенций.

Разработка и внедрение автоматизированной системы профессиональной диагностики состоят из следующих этапов:

- подготовительный этап;

- сбор и анализ информации о профессиональной деятельности;

- формирование модели профессиональных компетенций и профилей типовых должностей;

- разработка инструментов оценки уровня развития профессиональных компетенций;

- пилотная оценка;

- внедрение и перевод системы профессиональных компетенций в регулярное использование.

В рамках подготовительного этапа дается запрос на разработку автоматизированной системы профессиональной диагностики, после чего проводится установочная встреча, образовывается рабочая группа и формируется план-график, назначается куратор проекта и определяются эксперты.

На этапе сбора и анализа информации заказчика осуществляются сбор и передача исполнителю необходимых документов о деятельности подразделения и проводятся мероприятия, направленные на получение исполнителем данных о профессиональной деятельности заказчика.

Задачей этапа проведения пилотной оценки является апробация разработанной автоматизированной системы профессиональной диагностики.

По результатам проведенной пилотной оценки осуществляются необходимые доработки модели профессиональных компетенций, профилей типовых должностей и инструментов оценки.

Условием начала этапа внедрения и перевода автоматизированной системы профессиональной диагностики в регулярное использование является наличие модели профессиональных компетенций,

профилей типовых должностей, а также инструментов оценки, согласованных с заказчиком.

В целевой модели система должна по заданным критериям формировать список потенциальных кандидатов на ту или иную целевую позицию. А каждый работник, зайдя в свой личный кабинет, может увидеть свои оценки, обратную связь от руководителя, возможности для своего карьерного роста и здесь получить рекомендации для обучения.

Сложность современных социально-экономических отношений является причиной повышения требований к социальному капиталу организаций, в связи с чем имеет место возрастающая потребность в увеличении инвестиций организаций в развитие социальной среды. Особую роль приобретает одна из функций социального аспекта организационного управления – социальное развитие организации. [2] Структура системы социального развития организации включает в себя следующие направления развития социальной среды: управление демографическим составом организации; развитие социальной инфраструктуры организации; развитие профессионально-квалификационных качеств персонала; развитие коллектива организации. Оценка персонала понимается как исследование, направленное на определение стандартов деятельности и различий в характеристиках персонала (имеющих непосредственное или косвенное влияние на процесс производства и деятельность организации), а также поиск путей улучшения и развития. Как инструмент, применяемый в процессе совершенствования социальной среды организации, оценка персонала позволяет осуществлять информационно-аналитические и прогностические процедуры по регулированию состава организации; улучшению условий труда и быта сотрудников; расширению социальных гарантий; обучению и повышению профессионально-квалификационного уровня персонала; учету и развитию личностных качеств сотрудников. Следовательно, оценка персонала является частью системы социального развития организации.[4]

Методика оценки персонала, являющаяся частью системы социального развития организации, должна быть комплексной. Под комплексностью подразумевается полнота, системность и объективность методики. Полнота достигается путем анализа пяти основных индикаторов, применяемых при оценке характеристики социальной среды организации.[8] Системность определяется периодичностью проведения и корреляцией результатов, которые получаются при предыдущем осуществлении оценки с повторным. Добиться максимальной объективности методики можно с помощью применения методических разработок различных дисциплин (социологии, экономики, психологии и др.) и специализированных (т.н. комбинированных) методов оценки персонала.

Результатом оценки является формирование индивидуального портрета, который способствует более точному принятию кадровых решений наряду с выводами по профессиональным компетенциям, личностному и профессиональному потенциалу, результативности деятельности и опыту работы.

В целях планирования обучения и развития работников по итогам создания индивидуального портрета, а также по результатам оценки персонала по компетенциям, необходимо обеспечить четкое соответствие программ планов обучения потребностям структурных подразделений в разбивке по конкретным профессиональным и/или корпоративным компетенциям.

Профессиональная диагностика - изучение и оценка потенциальных профессиональных возможностей человека для установления степени соответствия нанимающегося работника возлагаемым на него трудовым функциям, мероприятиям, направленные на определение уровня профессиональных знаний, корпоративных компетенций и иных деловых характеристик работника, а также его соответствия требуемому уровню должности.

Целью профессиональной диагностики является обеспечение наиболее полного соответствия работника требованиям предъявляемым к конкретному рабочему месту и решению вопроса подбора специалистов, владеющих необходимыми компетенциями и способных грамотно организовать системную работу в организации. Сегодня официальными критериями приема на работу являются только общее образование, квалификацию по специальности и стаж работы. Однако соответствие специалиста только этим требованиям не может гарантировать высоких результатов его работы.

Целью автоматизированной системы профессиональной диагностики является формирование единой прозрачной и объективной информационной платформы для повышения качества подготовки персонала, принятия управленческих решений при подборе и расстановке кадров, повышения эффективности кадрового резерва, а также для системного планирования обучения и развития работников.

Автоматизированная система профессиональной диагностики является связующим звеном в работе с персоналом, решая, в частности, следующие задачи:

- повышение объективности при оценке работников по единым критериям;
- повышение эффективности управления кадровым резервом, в том числе информирование резервистов и вовлечение в управление своей карьерой;
- формирование единых для всех подразделений механизмов и условий для принятия управленческих решений;
- гибкое планирование обучения и развития работников;

- организация системной работы с профильными образовательными организациями, в части подготовки кадров.

Стратегия внедрения автоматизированной системы профессиональной диагностики предполагает модернизацию и унификацию технологий управления персоналом во всех структурных подразделениях, филиалах, дочерних и зависимых обществах предприятия. Что в свою очередь будет способствовать решению следующих задач :

- а) формирование требований к уровню компетенций управленческого персонала;
- б) проведение оценки представителей целевых категорий;
- в) формирование планов на текущее и опережающее обучение и развитие представителей целевых категорий (с опорой на требования к компетенциям и результаты их оценки);
- г) управление знаниями (формирование обучающих курсов, анализ и обобщение лучшей управленческой практики).

Двумя ключевыми блоками системы с точки зрения планирования и оценки являются корпоративные и профессиональные компетенции.

Корпоративные компетенции - набор требований к деловым и управленческим качествам работников, описанным в терминах поведения. Корпоративные компетенции могут отличаться и соответствовать различным должностным группам работников и разделены на четыре уровня должностей. Корпоративные компетенции показывают, как ценности бренда и стратегические приоритеты проявляются в деятельности работников и отражают требования к управленческому стилю руководителей на различных уровнях управления.

Профессиональные компетенции специалиста - набор знаний и навыков, необходимых работникам для эффективного выполнения своих функциональных обязанностей. Система профессиональных компетенций определяет единые согласованные требования к работникам с учетом специфики и особенностей профессиональной деятельности различных бизнес-единиц компании .

Механизмы профессионального диагностирования в свою очередь позволяют определить дальнейшие пути профессионального развития и помогут скорректировать карьерное планирование сотрудников.

Проблема разработки методических подходов к автоматизированной оценке персонала организаций и методического инструментария, который позволяет формализовать процедуры оценки, подбора кадров и других процессов, а также производить мониторинг персонала основываясь на результаты оценки его компетентности и использования трудового потенциала является актуальной и разработки в данной области востребованы организациями, независимо от отрасли и сферы деятельности.

Список источников

1. Автоматизация управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aitsoft.ru/services/automation.html>.
2. Антилогова Л.Н., Черкевич Е.А. Саморегуляции психических состояний личности: монография / Л. Н. Антилогова, Е. А. Черкевич; Федеральное агентство по образованию, Омский гос. Пед. Ун-т. Омск, 2010. – 219 с.
3. БОСС-Кадровик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.boss.ru/products/bk-about/>.
4. Касаткина О.В., Лымарева О.А. Особенности подбора персонала с использованием автоматизированных кадровых систем // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/03/11032> (дата обращения: 08.02.2019).
5. Магура М.И. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации/Магура М.И., Курбатова М.Б./И.ш.,2-е, перераб. И доп.- М.:ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2005.-176 с.
6. Маслов В.П., Мигачев А.М.Социальные технологии управления персоналом на предприятиях железнодорожного транспорта :учебное пособие. В 2 ч. Ч. 1М.:ФГБОУ«Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2013 С.21
7. Маслов В.П., Мигачев А.М.Социальные технологии управления персоналом на предприятиях железнодорожного транспорта :учебное пособие. В 2 ч. Ч. 2М.:ФГБОУ«Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2013 С.49
8. Моргунов Е.Б. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное пособие/ (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом»)- М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2006.-464 с.
9. Носе И. Н. Введение в технологию психодиагностики. М.. 2003.
10. Родинова, Н.П. Диагностика эффективности принятия управленческих решений на предприятии/Н.П. Родинова, А.Н. Романова//Сб. науч. тр. кафедры «Экономика и управление предприятиями». – Омск: СибАДИ, 2008.
11. Сушкова, М.С. Методика комплексной оценки специалистов на этапе отбора [Электронный ресурс] / М.С. Сушкова,Е.Ф. Шарахова. – Режим доступа: http://www.ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=1043. Дата обращения:30.03.2014.
12. Шастин А.В., Яскина О.А. Использование методов проектного управления в образовании // Наука XXI века: опыт прошлого - взгляд в будущее. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Омск :СибАДИ, 2016. – с. 708-712.
13. Щелкунова С.А, Симонова М.В., Сертификация персонала – новый уровень доверия Вестник самарского государственного экономического университета Издательство: Самарский государственный экономический университет (Самара) ISSN: 1993-0453
14. Щелкунова С.А. Метлин С.В.,Купряева М. Н.Формирование управленческих кадров для аграрного сектора региона - М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2011 – 148 с.

Lysevich S. G.

PhD (Economics), associated professor, Department of Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky Krivoy Rog, Ukraine

EVALUATION OF THE MANAGERIAL MECHANISM AS AN INTEGRAL PART OF THE ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISE (A CASE STUDY OF MINING AND PROCESSING PLANTS OF KRIVOY ROG)

Лысевич С.Г.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени М. Туган-Барановского, доцент кафедры экономики, г. Кривой Рог, Украина

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА КАК СОСТАВНОЙ ЧАСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ КОМБИНАТОВ КРИВОГО РОГА)

Summary: The effective managerial mechanism of an enterprise allows achieving strategic goals and high level of profitability. The main component of the managerial mechanism is the economic mechanism, which is aimed at the production and sale of competitive products. The economic mechanism of an enterprise should be considered as a mechanism consisting of internal and external mechanisms. The external mechanism is aimed at studying the market and selling products, while the internal one at manufacturing products.

When assessing the economic mechanisms of Krivoy Rog mining and processing plants, it was found that the highest profitability of operating activities at PJSC Northern Mining and Processing Plant, which indicates the

effectiveness of its economic mechanism. To increase profitability of operating activities, it is necessary to reduce operating costs.

Аннотация: Эффективный хозяйственный механизм предприятия позволяет достигать стратегических целей и высоких уровней рентабельности. Главной составляющей хозяйственного механизма является экономический механизм, который направлен на выпуск и реализацию конкурентоспособной продукции. Экономический механизм предприятия следует рассматривать как механизм, состоящий из внутреннего и внешнего механизмов. Внешний механизм направлен на изучение рынка и реализацию продукции, а внутренний - на изготовление продукции. При оценке экономических механизмов горно-обогатительных комбинатов Кривого Рога было установлено, что наиболее высокая рентабельность операционной деятельности на ЧАО «Северный горно-обогатительный комбинат», что свидетельствует об эффективности его экономического механизма. Для роста рентабельности операционной деятельности необходимо снижать операционные затраты.

Keywords: managerial mechanism, economic mechanism, profitability of operating activities, internal economic mechanism, external economic mechanism.

Ключевые слова. Хозяйственный механизм, экономический механизм, рентабельность операционной деятельности, внутренний экономический механизм, внешний экономический механизм.

Постановка проблемы. Согласно статистических данных за 2018 год 25,7 % предприятий Украины имели убыток от своей деятельности. Одной из причин такой ситуации является несовершенный хозяйственный механизм предприятий, главной составляющей которого есть экономический механизм. Поэтому важным и актуальным вопросом является исследование как хозяйственного, так и экономического механизма предприятий [1].

Анализ последних исследований и публикаций. В современных условиях хозяйствования успеха добиваются те предприятия, которые сформировали эффективный хозяйственный механизм, представляющий собой совокупность форм и методов сознательного управления экономикой [2, с. 25]. Главным составляющим элементом хозяйственного механизма является экономический механизм. Экономический механизм включает в себя способы, методы, рычаги, нормативы, с помощью которых реализуются экономические законы. Этот механизм действует через экономические интересы, которые являются осознанными материальными потребностями людей [2, с. 26].

Аналогичную точку зрения поддерживает и Гуткевич С.О. [3].

Головченко Е.Н. и Глушко А.Н., отмечая важность и роль хозяйственного механизма в деятельности предприятий, не выделяют экономический механизм, а указывают лишь на экономическое стимулирование, включающее системы оплаты труда; коммерческий и внутренний расчёт; распределение прибыли; ценообразование; финансово-кредитные отношения [4, с. 13].

Погребняк А.Ю., рассматривая структуру хозяйственного механизма, выделяет в нём и экономический механизм. С его точки зрения экономический механизм включает механизм формирования и использования ресурсов; механизм управления затратами; механизм управления финансами; мотивационный механизм и механизм взаимодействия с рынком [5, с. 305].

С точки зрения Своробович Л.Н., повышение эффективности работы предприятий связано с

развитием внутреннего экономического механизма, построенного на хозрасчётных отношениях между подразделениями [6, с. 72-73].

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Анализ выше приведенных научных работ показал, что среди учёных нет единой точки зрения на структуру хозяйственного механизма. Ряд учёных выделяет экономический механизм [2, 3, 5], а другие указывают лишь на экономические методы стимулирования [4]. Различные подходы учёных и в отношении перспектив развития внутреннего экономического механизма – это внутрипроизводственные хозрасчётные отношения и совершенствование всего хозяйственного механизма. В этих и других научных работах не полностью раскрыто сущность экономического механизма, не приведены его показатели, не достаточно исследован экономический механизм на конкретных предприятиях, что и вызывает необходимость проведения исследований в этом направлении.

Цель статьи. Целью статьи является исследование и оценка экономического механизма предприятия на примере горно-обогатительных комбинатов Кривого Рога.

Изложение основного материала. Соответствующий рыночным требованиям хозяйственный механизм позволяет предприятиям достигать стратегических целей, быть конкурентоспособным и получать высокие финансовые показатели. Основой хозяйственного механизма является экономический механизм, который представляет собою совокупность экономических отношений между людьми в процессе изготовления продукции, построенных на существующих производственных отношениях, методах стимулирования и управления, принципах и нормативах. С помощью экономического механизма предприятие изготавливает продукцию, осуществляет её реализацию, получая при этом тот или иной финансовый результат. Поэтому перед каждым предприятием остро стоит задача формирования эффективного экономического механизма.

Многие учёные экономический механизм предприятия рассматривают как хозрасчётные

отношений между отдельными его подразделениями. С их точки зрения это будет способствовать повышению эффективности предприятий [2, 3, 6]. При этом необходимо внедрять следующие внутрипроизводственные экономические элементы: внутренние цены; систему денежных расчётов между подразделениями; систему штрафов и санкций; внутрипроизводственный орган по учёту финансовых взаимоотношений между подразделениями. Однако в научной литературе недостаточно примеров успешной работы предприятий на принципах хозяйственного расчёта внутренних подразделений. Это связано с тем, что организация работы предприятия на принципах хозяйственного расчёта подразделений связана со значительными как финансовыми, так и людскими затратами, требует большой подготовки и совершенствования из-за необходимости реагирования на изменяющиеся обстоятельства. Поэтому многие предприятия для повышения эффективности работы используют ключевые показатели эффективности (KPI) [7]. Именно такая система показателей для повышения эффективности подразделений используется на горно-обогатительных комбинатах Кривого Рога. Каждому структурному подразделению, включающего карьеры, дробильные фабрики, обогатительные фабрики, транспортные цеха, производство окатышей, агломерата, концентрата, а также службам и отделам доводятся соответствующие показатели, зависящие от их деятельности. Это показатели по объёму, качеству, производительности и др. Экономический механизм предприятия основан на потребностях, которые превращаются в интересы. Интересы персонала объединяются с интересами предприятия и направлены на выпуск и реализацию продукции, в результате чего персонал получают заработную плату, а предприятие денежные средства для своего развития. Цель экономического механизма – выпуск и реализация продукции и получение прибыли.

Функции экономического механизма:

- изучение спроса на продукцию;
- организация производства в соответствии со спросом;
- выпуск и реализация качественной продукции;
- снижение затрат;
- внедрение инноваций;
- получение прибыли.

Так как предприятие с одной стороны изучает рынок и реализует продукцию, а с другой организует производство продукции, его экономический механизм включает внешний и внутренний механизмы. При этом внешний экономический механизм выполняет функции по изучению спроса, организацию производства в соответствии со спросом и реализацию продукции, а также получение дохода.

Внутренний экономический механизм осуществляет выпуск продукции в соответствии с потребностями рынка и договорами определённого качества и затратами.

Рычагами управления в экономическом механизме являются:

- заработная плата;
- условия премирования;
- нормативы;
- штрафы и санкции.

К числу показателей, характеризующих внутренний экономический механизм следует отнести:

- объём продукции в натуральном измерении;
- себестоимость продукции;
- прибыль;
- показатели операционной деятельности;
- рентабельность продукции;
- рентабельность операционной деятельности.

К числу показателей, характеризующих внешний экономический механизм следует отнести:

- объём реализации продукции;
- затраты на сбыт продукции;
- объём экспорта;
- объём поставки на внутренний рынок [8, с. 48].

Принципы экономического механизма:

- производство продукции в соответствии со спросом и соответствующего качества;
- формирование устойчивого режима производства продукции;
- решение не только текущих, но и стратегических задач развития производства;
- учёт всех факторов и информации в принятии управленческих решений;
- научный подход в выборе управленческих решений;
- постоянное совершенствование всех управленческих и производственных звеньев;
- широкое внедрение инноваций.

На рисунке 1, с учётом вышеизложенного материала, сформирован экономический механизм горно-обогатительного комбината.

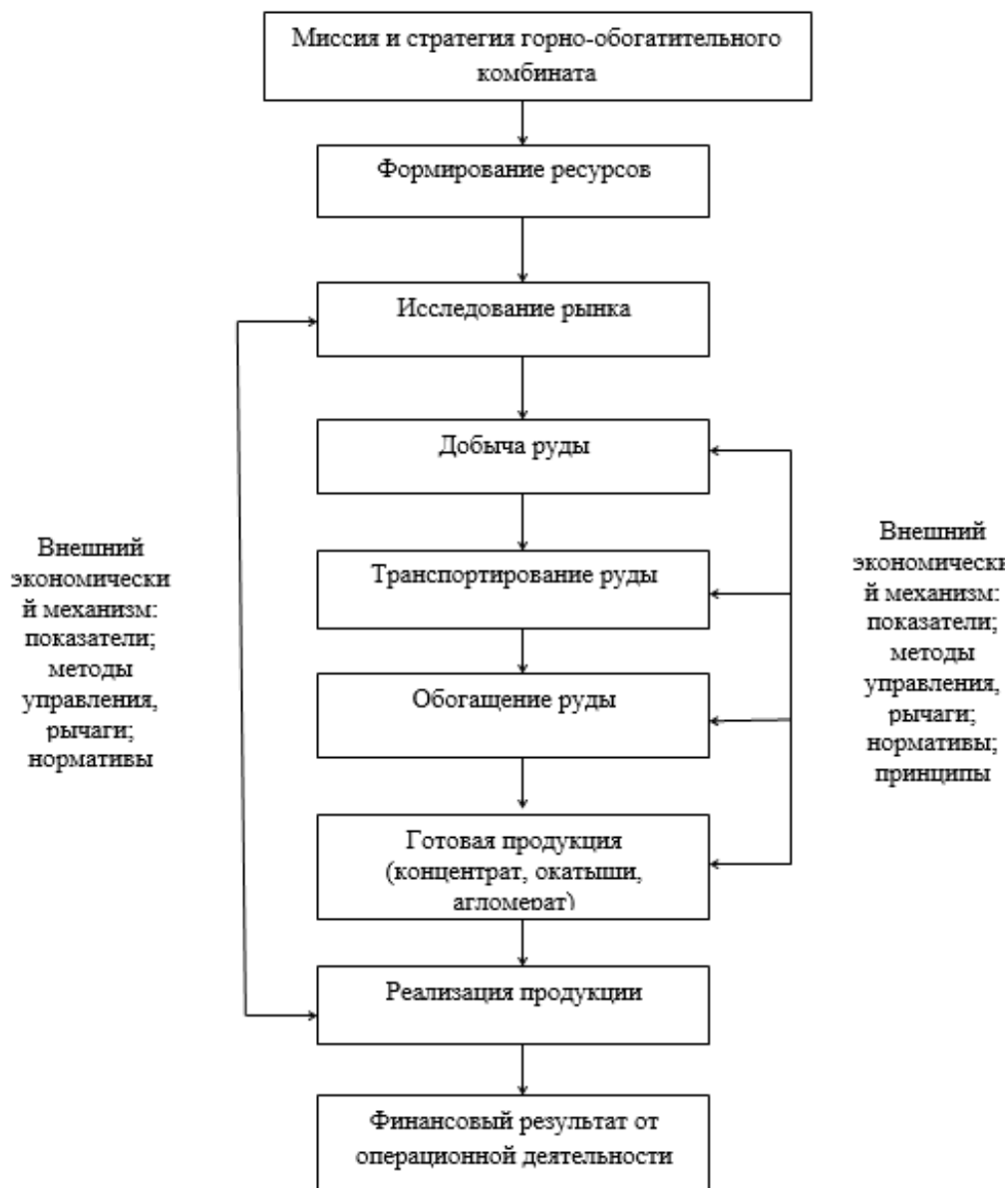


Рисунок 1. Экономический механизм горно-обогатительного комбината

К нормам и нормативам экономического механизма следует отнести:

- расход материалов и энергоресурсов;
- трудозатраты;
- правовые;
- выброса вредных веществ;
- условий труда и отдыха.

Оценку экономических механизмов горно-обогатительных комбинатов Кривого Рога можно произвести на основании данных, представленных в таблицах 1-3.

В таблице 1 представлены показатели, характеризующие экономический механизм ЧАО «Северный ГОК».

Таблица 1

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ЧАО «СЕВЕРНЫЙ ГОК» ЗА ПЕРИОД 2017 – 2018 ГОДЫ [9]

Показатели	Единицы измерения	2017 г.	2018 г.	Абсолютные изменения к 2017 г.
Чистый доход от реализации продукции	тыс. грн.	23282274	26102600	+2820326
Себестоимость реализованной продукции	тыс. грн.	11487819	13330821	+1843002
Затраты на сбыт	тыс. грн.	1812849	2470788	
Финансовый результат от операционной деятельности	тыс. грн.	9860332	9712781	+147551
Рентабельность операционной деятельности	%	60	47	-13

В таблице 2 приведены показатели, характеризующие экономический механизм ЧАО «Центральный горно-обогатительный комбинат».

Таблица 2

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ЧАО «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ГОК» ЗА ПЕРИОД 2017 – 2018 ГОДЫ [10]

Показатели	Единицы измерения	2017 г.	2018 г.	Абсолютные изменения к 2017 г.
Чистый доход от реализации продукции	тыс. грн.	10727577	11338790	+611213
Себестоимость реализованной продукции	тыс. грн.	5690238	6802916	+1112678
Затраты на сбыт	тыс. грн.	1668290	1759588	+91298
Финансовый результат от операционной деятельности	тыс. грн.	3413131	2464506	-948625
Рентабельность операционной деятельности	%	42,4	24,6	-17,8

В таблице 3 приведены показатели, характеризующие экономический механизм ЧАО «Ингулецкий горно-обогатительный комбинат».

Таблица 3

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ЧАО «ИНГУЛЕЦКИЙ ГОК» ЗА ПЕРИОД 2017 – 2018 ГОДЫ [11]

Показатели	Единицы измерения	2017 г.	2018 г.	Абсолютные изменения к 2017 г.
Чистый доход от реализации продукции	тыс. грн.	15711286	18706815	+2995529
Себестоимость реализованной продукции	тыс. грн.	7216991	10300229	+3083238
Затраты на сбыт	тыс. грн.	1125976	2462950	+1336974
Финансовый результат от операционной деятельности	тыс. грн.	7205947	5685341	-1520606
Рентабельность операционной деятельности	%	34,8	55,4	-20,6

Данные таблиц 1-3 свидетельствуют, что на исследуемых горно-обогатительных комбинатах за 2017-2018 годы эффективность экономических механизмов снизилась, что связано с ростом себестоимости реализованной продукции, а также затрат на сбыт. Именно снижение этих затрат позволит увеличить операционную прибыль, а соответственно и рентабельность операционной деятельности. Важным направлением снижения себестоимости продукции является привлечение структурных подразделений к участию в прибыли комбинатов [12, с. 98-108].

Выводы и предложения. В результате проведенных исследований сформирован экономический механизм горно-обогатительных комбинатов, проведена его оценка на примере горно-обогатительных комбинатов Кривого Рога. Результаты расчетов показали, что за исследуемый период на горно-обогатительных комбинатах Кривого Рога произошло снижение эффективности операционной деятельности, что связано с ростом себестоимости реализованной продукции и затрат на сбыт. Наиболее эффективным за данный период был экономический механизм ЧАО «Северный горно-обогатительный комбинат». На исследуемых

предприятиях необходимо внедрять мероприятия по снижению операционных затрат.

Результаты данной работы служат основой для проведения дальнейших исследований по оценке влияния различных факторов на экономические результаты деятельности горно-обогатительных комбинатов.

Список литературы:

1. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності у 2018 році - <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Грещак М.Г. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба; за ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 2228 с.
3. Гуткевич С.О. Внутрішній економічний механізм підприємства [текст] : навч. посіб. / С.О. Гуткевич, М.Д. Корінко, Ю.М. Сафонов, Д.В. Солоха, О.В. Белякова / за ред. проф. С.О. Гуткевич. – Донецьк. : Вид-во СПД Купріянов В.С., 2011. – 362.
4. Головченко Е.Н., Глушко А.Н. Формирование хозяйственного механизма с позиции системного подхода // Науковий вісник

Міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент. – 2013. Вип.5. С. 9-14.

5.Погребняк А.Ю. Сутність складових елементів механізму антикризового управління на промисловому підприємстві. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2015. №12. С. 300-310.

6.Своробович Л.Н. Исследование процесса формирования внутреннего экономического механизма предприятия / Технологический аудит и резервы производства. – 2015.-№ 6/5 (26). – С. 69-73.

7.Кондрашева Н.Н. Ключевые показатели эффективности как факторы совершенствования деятельности предприятия / Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. - №12 (28). – С. 91-94.

8.Лысевич С.Г. Формирование системы показателей хозяйственного механизма –

важнейшее направление совершенствования управления предприятием. Тоголя і ринок України. 2017. - № 2(42). С. 45 – 51.

9. Фінансова звітність ПрАТ «Північний ГЗК» за 2018 рік - <https://sevgok.metinvestholding.com/ua/about/info>

10. Фінансова звітність ПрАТ «ЦГЗК» за 2018 рік - <https://cgok.metinvestholding.com/ua/about/info>

11. Аудиторський висновок та фінансова звітність ПрАТ «Інгулецький ГЗК» за 2108 рік - <https://ingok.metinvestholding.com/ua/about/info>

12.Турило А.М., Романченко Н.В., Святенко С.В., Турило А.А. Економічний розвиток структурних підрозділів підприємства: оцінка, механізм, мотивація: монографія / А.М. Турило, Н.В. Романченко, С.В. Святенко, А. Турило, 2009. – 156 с.

Землянская С.В.

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, мировой и региональной экономики Волгоградского государственного университета

СПЕЦИФИКА РОССИЙСКИХ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Zemlyanskaya S.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Theory, World and Regional Economy, Volgograd State University

THE PECULIARITIES OF THE RUSSIAN INTERMODAL TRANSPORT IN THE INTERNATIONAL BUSINESS

Аннотация: В данной статье обосновывается необходимость развития интермодальных перевозок как составляющей экономической деятельности государства и отрасли материального производства, осуществляющей перевозку груза. Автор выявляет специфику российских интермодальных перевозок, определяет их географическую и товарную структуру в сфере международного предпринимательства.

Abstract: The article reveals the urgent development of the intermodal transport as a state economic component. The author determines the peculiarities of the Russian intermodal transport, its geographical and market characteristics in the international business.

Ключевые слова: *интермодальные перевозки, российский рынок интермодальных перевозок, PL-провайдеры, логистические услуги, транспортная логистика, контейнеризация.*

Keywords: *intermodal transport, Russian intermodal transport market, PL-providers, logistic services, transport logistics, containerization.*

В настоящее время интермодальные перевозки в РФ характеризуются достаточно высокими

темпами развития, что характерно для мирового рынка интермодальных перевозок (см. рис. 1).

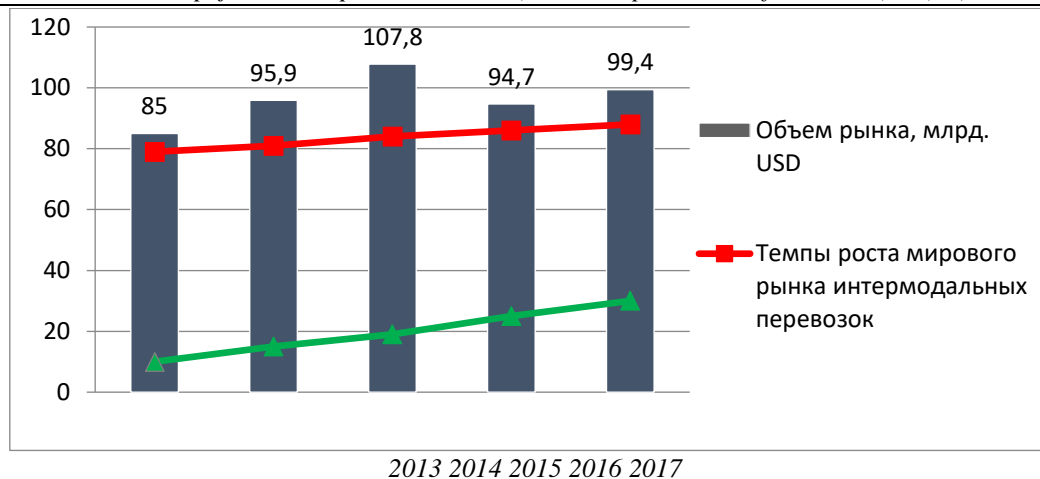


Рисунок 1 – Динамика мирового и российского рынков интермодальных перевозок, 2013 – 2017 гг., млрд. USD [3; 4]

По видам доставки грузов интермодальные перевозки делятся на три группы.

Первая группа – поставка контейнерного оборудования на склад отправителя и дальнейшая доставка груза до конечного пункта назначения (до иностранного порта; до «двери» получателя).

Вторая группа – транспортное обслуживание импортных контрактов (перевозка «от двери до двери»; работа с «FOB»).

Третья группа – услуга «вывоз из порта» (услуга по транспортировке груза до получателя железнодорожным транспортом или автомобильным транспортом).

В России различают следующие виды интермодального сообщения:

- железнодорожно – водное;
- железнодорожно – автомобильное;
- железнодорожно – водное – автомобильное;

- водно – автомобильное;
- железнодорожно – воздушное и воздушно – автомобильное;
- прямое смешанное сообщение «река-море» [4; 15].

Наиболее востребованным видом интермодальной перевозки в сфере международного предпринимательства в РФ является железнодорожно- водный. Это обусловлено обеспечением межконтинентальных перевозок грузов, низкой себестоимостью, высокой провозной и пропускной способностью, регулярностью перевозок (см. рис. 2).

Менее востребованными видами интермодальных перевозок являются воздушно – автомобильный и железнодорожно – воздушный из-за высокой себестоимости перевозки и зависимости от природно-климатических условий.

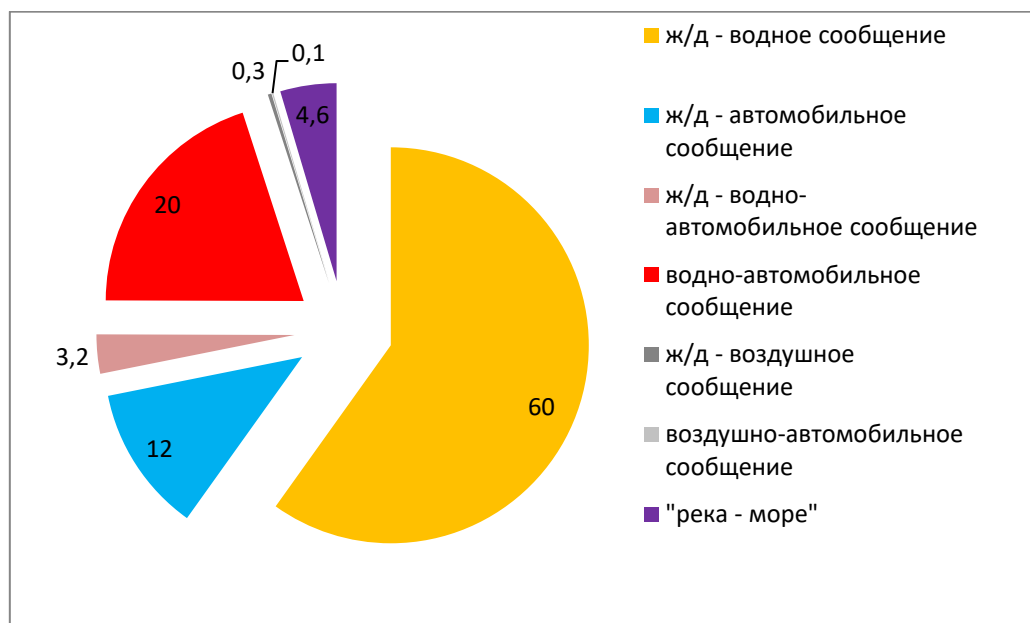


Рисунок 2 – Структура рынка интермодальных перевозок в РФ, 2017 г., % [7; 19]

В сфере международного предпринимательства в РФ интермодальные перевозки осуществляют компании четырех типов:

I тип – простые портовые экспедиторы, которые осуществляют оформление всех таможенных документов и вывоз грузов из порта, они составляют самую многочисленную группу;

II тип – компании, которые занимаются подрядом как экспедиторов на территории портов, так и транспортных компаний – железнодорожных и автоперевозчиков, морских перевозчиков (трамповых, линейных), а также контейнерным и конвенциональным сервисом, авиафрагтом и т.д.;

III тип – компании, у которых уже есть свои мощности. Это могут быть фитинговые платформы («Инфотек»), собственный автотранспорт – либо тентованный, либо с контейнерными площадками («Трансконтейнер», «Shenker»), собственные терминалы временного хранения («Союзхимтранс» и «Совмортранс»). К крупным игрокам можно отнести компанию «Модуль», которая имеет ряд собственных терминалов на станции Варшавская, а также несколько сотен единиц подвижного состава;

IV тип – компании, имеющие свои представительства не только в России, но и за рубежом – как в ближнем зарубежье, так и в Европе, США или Китае. Они обладают значительными собственными мощностями, это уже не просто экспедиторы, а операторы 4PL, то есть такие операторы, которые предоставляют

услуги интегрированной логистики, осуществляют планирование, управление и контроль всех логистических процедур, взаимодействие всех вовлеченных в процесс производства-доставки компаний. У крупных транснациональных корпораций принято отдавать свою логистику 4PL-операторам на полный аутсорсинг.

География грузопотоков при интермодальных перевозках определяется сотрудничеством с портами, железнодорожными станциями и погранпереходами, транспортными узлами, грузовыми и контейнерными терминалами, логистическими центрами. В 2017 г. интермодальные перевозки из России осуществлялись по четырем основным направлениям. 34% российских экспортных грузов идет по направлению Россия – Европа – Северная Америка; 24% – Россия – Европа – Азия; 18% – Россия – Европа – Африка; 12% – Россия – Африка – Азия – Европа. 15% импортных грузов в РФ транспортируются через интермодальное направление Азия – Европа – Россия; 9% – Северная Америка – Европа – Россия; 6% – Азия – Африка – Россия; 3% – Африка – Европа – Россия (см. рис. 3). В перспективе планируется расширить географию международных интермодальных перевозок через такие американские (Чарльстон, Лонг-Бич, Саванна) и южноамериканские порты (Икике, Арика, Антофагасто).



Рисунок 3 – Географическая структура интермодальных перевозок в РФ, 2017г., % [7; 20]

Основной объем перевозимых в интермодальном сообщении экспортных товаров приходится на машины и оборудование (13,6%), химическую продукцию (13,1%), целлюлозу и бумагу (10,4), пищевые продукты (9,4%), черные и цветные металлы (8,8%), метизы (7,6%), автомобили (5,3%), лесоматериалы (5,3%).

Импортные товары, ввозимые в РФ при интермодальном сообщении, имели в 2017 г. следующую структуру: машины и оборудование (22,3%), химическая продукция (16,2%), транспортные средства (15,8%), продовольственные товары (10,2%), сельскохозяйственное сырье (5,2%) (см. рис. 4).

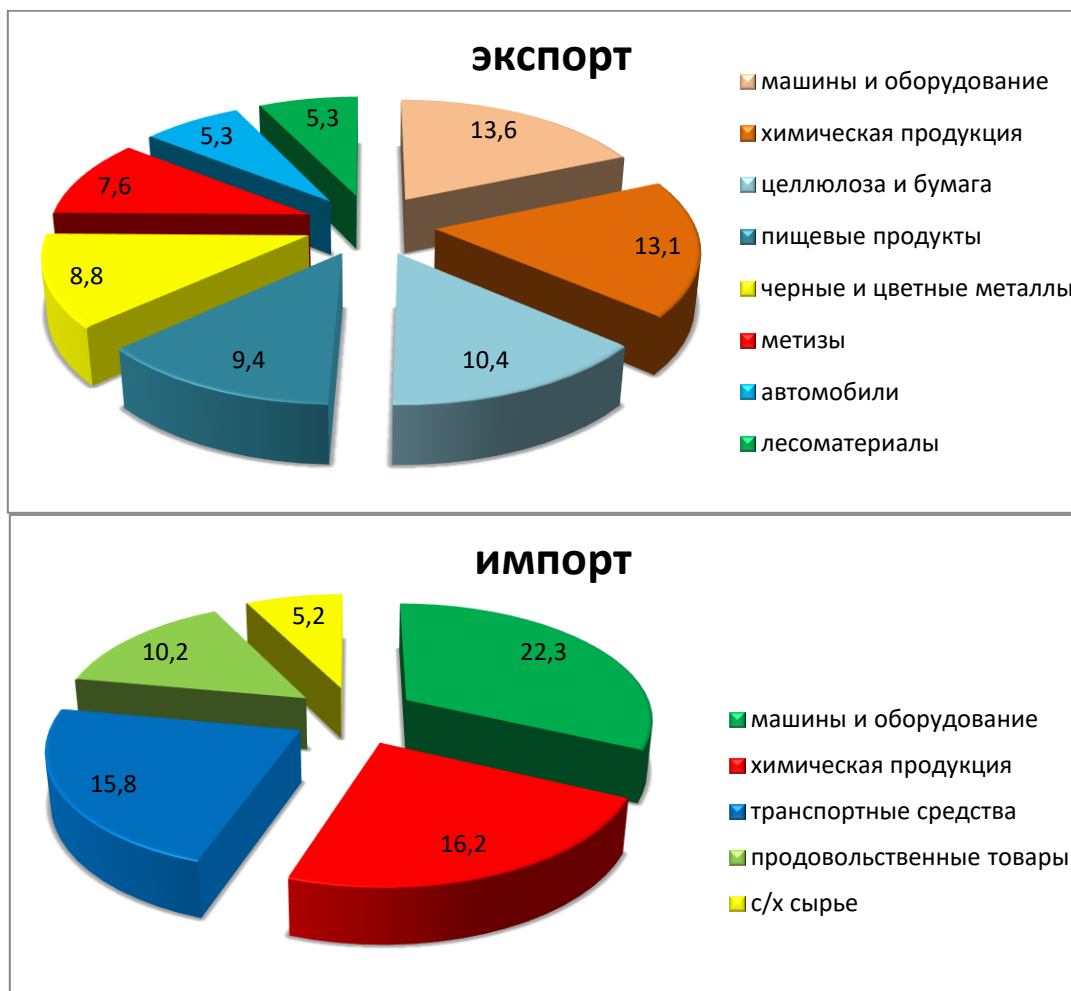


Рисунок 4 – Товарная структура интермодальных перевозок в РФ, 2017 г., % [7; 21]

Интермодальные перевозки в РФ в сфере международного предпринимательства имеют свои особенности:

- 3PL-провайдеры.

Они предоставляют услуги по транспортировке, складированию, перегрузке, промежуточному хранению, обработке груза, проектированию и разработке информационных систем, используя услуги субподрядчиков, таможенных брокеров, страховщиков. Для осуществления своих функций 3PL-провайдер должен иметь в собственности (или снимать в аренду):

- качественный автопарк (транспорт разного тоннажа);
- склады (категории не ниже класса В);
- региональную складскую сеть, благодаря которой обеспечиваются поставки в филиалы компании-заказчика.

Преимуществами 3PL-услуги для клиента являются:

- экономия времени и ресурсов;
- передача управления товарными остатками, исполнением заказов и значимых блоков цепочки поставок внешним операторам позволяет разделить ответственность;
- быстрая настройка каналов дистрибуции посредством мгновенного реагирования на изменения конкурентной среды и оперативное изменение логистики вслед за изменениями потребительских предпочтений;
- передача вспомогательного сервиса профессионалам.

Важная роль в деятельности 3PL-провайдера отведена информационному обеспечению. Компьютерная обработка базы данных позволяет не только решать весь спектр логистических задач, но и управлять процессом предоставления услуг и

контролировать его. В информационную базу должны поступать сведения:

- об основных логистических услугах (учет товарных запасов заказчика, находящихся на всех складах, в пути и в таможенном терминале; планирование стоимости поставок, управление транспортом, ведение нормативных справочников и формирование сопроводительной документации, обмен необходимой информацией с клиентами);

- об автоматизированном управлении складскими операциями (управление процессом приемки, обработки и отгрузки товара; сбор данных о выполняемых операциях и хранение полученной информации, качественные услуги по хранению товара с учетом всех нормативных требований; оптимизация хранения с учетом ABC-метода);

- об автоматической доставке и предоставлении документации (включая тарификацию и выставление счетов за свои услуги в автоматическом режиме) [6; 23].

Основной функционал российских 3PL-провайдеров при интермодальных перевозках приведен в таблице 1.

Работать на более высоком уровне – стать 4 PL-провайдером – стремятся, например, компания «Рускон» и «Русская национальная логистическая компания», однако им пока не хватает собственных логистических центров. Поэтому сейчас так актуальны различные проекты строительства мощных логистических центров в регионах, и это очень характерная, позитивная тенденция, которая может в ближайшем будущем серьезно изменить положение на рынке интермодальных перевозок.

Таблица 1

ОСНОВНОЙ ФУНКЦИОНАЛ РОССИЙСКИХ 3PL-ПРОВАЙДЕРОВ, 2014 - 2017 ГГ., % [5; 12]

Логистическая функция	Процент использования услуги			
	2014	2015	2016	2017
Прямая транспортировка	63	68	49	61
Управление складированием	46	44	56	59
Консолидация отправок	43	40	43	49
Экспедирование			44	45
Оформление платежей за перевозки			43	53
Сопровождение грузов				33
Услуги таможенного брокера			40	41
Проектирование информационных систем				8
Выбор информационного обеспечения				8
Поддержка информационных систем				20
Выбор перевозчиков	32	33	29	43
Переговоры о тарифах	26	24	29	37
Возврат товара	25	16	21	25
Управление автотранспортом	25	18	21	20
Переупаковка, маркировка	19	27	21	25
Контрактное производство			16	10
Управление выполнением заказов	17	16	24	33
Консолидация отправок	11	11	8	10
Управление запасами	6	7	10	4
Управление процедурами заказов	5	9	5	8
Обеспечение запчастями	5	11	2	10
Консультационные услуги		37	30	25
Снабжение материалами				4

- процесс интеграции и укрупнения экспедиторского бизнеса.

Мелкие и средние экспедиторские компании, у которых нет больших активов и собственной материальной базы, начинают работать во взаимодействии с крупными компаниями, которые готовы инвестировать большие средства, способствующие этой интеграции.

Например, крупный проект начала транспортная группа FESCO: на базе ООО «ФЕСКО Интегрированный Транспорт» (ФИТ) предусматривается объединение бизнесов ООО «ФИТ», ООО «ФЕСКО Лайнз Владивосток» (оператор морских перевозок, в основном каботажных, и интермодальных перевозок контейнеров) и ЗАО «МАК Трансфес» (грузовой

агент) на базе ООО «ФИТ». Созданная структура будет осуществлять функции управляющей компании, обеспечивая общее руководство деятельностью тех компаний группы, которые заняты в сфере перевозок, перевалки, экспедирования, таможенной очистки контейнерных грузов.

- увеличение объема интермодальных железнодорожно-водных перевозок.

В настоящее время перевозки грузов в интермодальном железнодорожно-водном сообщении выполняют 20 акционерных судоходных компаний и ОАО «РЖД». Объем этих перевозок составляет 80-82 млн. т/год. Это связано с низкой себестоимостью и высокой провозной и

пропускной способностью данного вида интермодальной перевозки.

При осуществлении интермодальной железнодорожно-водной перевозки перевалочные операции ведутся в 60 пунктах Российской Федерации. Их размещение по территории России неравномерно. Примерно 70% из них приходится на Европейскую часть страны. Половина портов имеет грузооборот до 500 тыс. т. за навигацию. Наиболее крупными из них являются Пермь, Усть-Донецк, Ростов, Подпорожье, Котлас, Южный Порт, Саратов (в центре) и Осетрово, Поярково, Новосибирск, Омск (на востоке страны) [2; 6].

Экономическая целесообразность перевозки грузов с одной или двумя перевалками устанавливается технико-экономическими расчетами. Определяются суммарные затраты (по фактическим издержкам транспортных предприятий или по оплате грузовладельцем услуг по установленным тарифам) на перевозку с учетом расходов на собственно перевозку и перевалочные операции по вариантам. Затраты на перевозку в данном интермодальном сообщении должны включать в себя не только расходы на погрузочно-разгрузочные работы, но и другие издержки, возникающие в пункте перевалки.

Затраты на перевалку определяются расходами на собственно перегрузочные операции и расходами, связанными с пробегами и простоями судов и железнодорожного подвижного состава – на рейдах, станциях, в процессе перегрузки – от момента поступления грузов в перевалочный узел до момента выхода из него. При перевалке таких массовых грузов как уголь и руда 65–70% затрат приходится на водный транспорт, 30–35% – на железнодорожный. В затратах по железнодорожному транспорту преобладают издержки, связанные с содержанием путевых устройств (14–15%), внутриузловыми пробегами (8–9%) и простоями вагонов под грузовыми операциями и в их ожидании.

- контейнеризация интермодальных перевозок.

Контейнеризация – это система модульной погрузки и перевозки грузов, используя стандартные модульные контейнеры, предписанные ISO. Контейнеры бывают 3,5 тонные и 20 и 40 футовые и делятся на универсальные и специализированные. Преимуществами контейнерных перевозок является:

- обеспечение сохранности груза (контейнер пломбируется в присутствии клиента, и в присутствии его или его представителя распечатывается в конечном пункте);

- стандартные размеры контейнеров;

- низкая себестоимость;

- отсутствие дополнительных погрузо-разгрузочных работ.

В 2017 г. объем перевалки контейнеров при интермодальных перевозках достиг 3,6 млн. TEUs, что на 14% больше по сравнению с 2016 г. В 2017 г. российские операторы интермодальных

перевозок наращивали интенсивность бизнеса и открывали новые направления [1; 14].

Контейнерные линии PIL Pacific International Lines и Wan Hai Lines начали обслуживание на сервисе FES между портами Дальнего Востока и Северной Европы. Pacific International Lines (PIL) представила компанию «МСТ Шиппинг Сервис» в качестве своего агента во Владивостоке и тем самым, сингапурская линия зашла во Владивосток через Шанхай. Containerships объявил об открытии сообщения Санкт-Петербург – Содерталье (Швеция).

Была открыта контейнерная линия Шанхай – Ванино, на контейнерный терминал Владивостокского морского торгового порта зашло судно нового линейного сервиса «Korea Marine Transport Co., LTD» («KMTC line»), ОАО «Сахалинское морское пароходство» (SASCO) открыло прямой контейнерный сервис на направлении Шанхай-Владивосток.

В то же время функционирует транзитный маршрут - Хуньчунь (КНР) – Зарубино (РФ) – Ниигата (Япония), сообщение между российским и японским портами осуществляется судном «Teddy Bear» под панамским флагом.

Азиатское региональное подразделение Maersk, линия MCC Transport, изменила ротацию своего сервиса RU-1 на российский Дальний Восток – в расписание был включён судозаход во Владивосток. В середине июня сервис будет переименован в RU-2 и будет работать в ротации Пусан – Восточный – Владивосток (Рыбный порт).

Основными факторами увеличения объема российских интермодальных перевозок в сфере международного предпринимательства в ближайшее время станут:

- выгодное географическое положение России, как ключевого звена транспортного коридора «Запад-Восток»;

- государственная поддержка отрасли (понижающий коэффициент на ж/д тарифы для перевозки контейнеров;

- рост контейнеризации российских грузовых перевозок до мирового уровня;

- оптимизация маршрутов следования контейнеров;

- реформы в логистической отрасли, направленные на повышение конкуренции операторов рынка;

- оптимизация структуру парка фитинговых платформ;

- внедрение электронных методов оформления перевозочных документов.

Таким образом, в настоящее время интермодальные перевозки в РФ характеризуются достаточно высокими темпами развития. По видам доставки грузов интермодальные перевозки в РФ делятся на три группы: поставка контейнерного оборудования на склад отправителя и дальнейшая доставка груза до конечного пункта назначения; транспортное обслуживание импортных контрактов; услуга «вывоз из порта». Наиболее востребованным видом интермодальной перевозки

в сфере международного предпринимательства в РФ является железнодорожно-водный, менее востребованными – воздушно-автомобильный и железнодорожно-воздушный. Интермодальные перевозки на территории РФ осуществляют компании четырех типов. Основными компаниями, осуществляющие данный вид перевозок в РФ являются ПАО «Трансконтейнер» и «DHL Logistics». Географическая структура интермодальных перевозок из России осуществляются по следующим направлениям: Россия – Европа – Северная Америка; Россия – Европа – Азия; Россия – Европа – Африка; Россия – Африка – Азия – Европа); в Россию: Азия – Европа – Россия; Северная Америка – Европа – Россия; Азия – Африка – Россия; Африка – Европа – Россия. Основным объемом перевозимых в интермодальном сообщении экспортных и импортных товаров приходится на машины и оборудование. Интермодальные перевозки в РФ в сфере международного предпринимательства имеют свои особенности: функционирование 3PL-провайдеров; процесс интеграции и укрупнения экспедиторского бизнеса; контейнеризация международных интермодальных перевозок.

Список литературы:

1. Блиндер М.И. Контейнеризация российского рынка перевозок / М.И. Блиндер // Логистика. – № 1. – 2018. – С. 13 – 15.
2. Котов С.С. Модернизация интермодального сообщения / С.С. Котов // Международный транспорт. – № 2. – 2019. – С. 3 – 7.
3. Красшевич С.А. Мировой рынок интермодальных перевозок / С.А. Красшевич // Транспорт. – № 4. – 2018. – С. 3 – 6.
4. Неруш Ю.М. Грузовые перевозки и тарифы: учебное пособие / Ю. М. Неруш. – М.: «Транспорт», 2018. – 109 с.
5. Потанин А.С. 3PL – провайдеры: за или против / А.С. Потанин // Логистика. – № 10. – 2018. – С. 9 – 14.
6. Прутов С.Ю. Функционирование PL – провайдеров в РФ / С.Ю. Прутов // Логистика. – № 8. – 2018. – С. 21 – 24.
7. Расов Е.С. Интермодальные перевозки: за или против? / Е.С. Расов // Логистика. – № 6. – 2018. – С. 18 - 23.

Kulikov P.M.

doctor of economics, professor of the department economic theory, accounting and taxation,

Kiev National University of Construction and Architecture Zhuravska N.Y.

PhD (Tech.), associate professor

Department of Occupational Safety and Environmental Protection,

Kyiv National University of Construction and Architecture doctor of economics, professor,

TECHNOLOGICAL-RELATED MANUFACTURING SYSTEMS: PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC ANALYSIS OF THEIR STATUS AND MANAGEMENT

Куліков Петро Мусійович

доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, обліку і оподаткування,

Київський національний університет будівництва та архітектури

Журавська Наталія Євгенівна

кандидат технічних наук, доцент кафедри охорони праці та навколишнього середовища,

Київський національний університет будівництва та архітектури

ТЕХНОГЕННО-ЗУМОВЛЕНІ ВИРОБНИЧІ СИСТЕМИ: ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЇХ СТАНУ ТА УПРАВЛІННЯ

Summary: The vector orientation of technogenic-conditioned (action of electromagnetic fields) of material flows of heat supply systems is substantiated. It is established that artificial techno genesis of techno-natural systems determines the vector orientation of their operation (functions → control → diagnosis → prognosis), where organizational measures play a leading role. The proposed nanotechnology is a promising and relevant method for scientific and technological updating of technological processes. Scientific and applied principles help to develop an informative-integrated scale of control over the state of man-made material flows of heat supply systems. This approach is a powerful tool for enhancing the innovation and competitiveness of the national economy of Ukraine's economic systems.

Анотація: Обґрунтовано векторну спрямованість техногенно-зумовлених (дія електромагнітних полів) матеріальних потоків систем теплопостачання. Встановлено, що штучний техногенез техно-природних систем обумовлює векторну спрямованість їх експлуатації (функції → контроль → діагностування → прогноз), де провідну роль виконують організаційні заходи. Запропонована нанотехнологія є перспективним та актуальним методом стосовно науково-технічного оновлення

технологічних процесів. Науково-прикладні принципи сприяють розробити інформативно-інтегральну шкалу контролю за станом техногенно-зумовлених матеріальних потоків систем теплопостачання. Такий підхід є потужним інструментом для підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки господарських систем України.

Keywords: ecological-economic researches, organizational-managerial decisions.

Ключові слова: еколого-економічні дослідження, організаційно-управлінські рішення.

Постановка проблеми. На шляху до європейського цивілізованого суспільства Україна на сьогоднішній час має багату перспективних, на жаль рідка застосованих, еколого-економічних технологій для житлово-комунального комплексу та будівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наш час стан навколишнього природного середовища залежить від природоохоронної діяльності на промислових виробництвах. Питанням пошуку ефективних еколого-енергозберігаючих заходів та інструментів відродження потенціалу української промисловості, особливо тих, де застосовують штучний техногенез в виробничих процесах при експлуатації певних специфічних технологій на промислових об'єктах, відомо достатньо. Теплоенергетичні об'єкти житлово-комунального сектора та виробництва будівельних матеріалів також почали використовувати такі технології [1]. Позитивний успіх створення та впровадження таких технологій забезпечується реальним еколого-економічним суверенітетом, еколого-технологічним регулюванням виробничих об'єктів, створенням ефективних систем пасивного моніторингу стосовно оцінки стану виробничих процесів теплоенергетичних об'єктів [2, 3, 4, 5]. Спрямованість та актуальність таких досліджень співпадає із настановою Закону [6].

Визначення мети та завдання дослідження. Слід зазначити, що штучний цілеспрямований техногенез (підготовка води в електромагнітних полях), якщо застосовується в системах теплопостачання, за нашими даними, має векторну спрямованість, коли центральною складовою є організаційно – управлінські рішення. Однак сьогоднішні реалії функціонування вітчизняних промислових підприємств вказують на необхідність пошуку адекватних та дієвих заходів. Саме, тільки об'єднанням зусиль двох технологій (нанотехнологія, технологія управління) можна досягти дієвості та ефективності запропонованої нанотехнології при її використанні в практичних умовах. Її тому подібного типу дослідження є сучасними і актуальними.

Матеріали і методи. Результати оцінки стану омагнічених матеріальних потоків систем теплопостачання визначали при використанні системного аналізу досліджень за факторними

ознаками функціонування техногенно – зумовлених їх системо-утворюючих матеріальних потоків. В роботі використані такі методи: статистично-математичний; концептуально математичного моделювання; графічний метод болограм; інтерпретації результатів досліджень.

В роботі застосовано еколого – аналітичний підхід порівняння оцінювання результатів за оптимальними та критично максимальними концентраціями, крім того, у зв'язку із тим, що використана велика кількість контрольованих показників із різними вимірами їх характеристики, їх переводили у умовні одиниці. І, нарешті, зокрема оцінку фактичного і прогнозованого стану техногенно-зумовлених. Дія електромагнітних полів (ЕМП) омагнічених матеріальних потоків, в якості складової частини системи пасивного моніторингу їх використано елементи управління розвитку техногенно природних систем на шляху формування пролонгованого характеру дії омагнічених матеріальних потоків теплоенергетичних об'єктів будівельної галузі [1]. При застосуванні природних ресурсів (вода, енергоресурси) виникає необхідність розробки та обґрунтування системи пасивного моніторингу за станом технологічних процесів з метою їх оптимізації при застосуванні інноваційних технологій. За таких умов система пасивного моніторингу представляє собою організаційно-інженерну систему, яка виконує функцію систематизації та формалізації даних щодо оцінки результативності безреагентної підготовки води в системах теплоенергетичних об'єктів (ТЕО) при використанні електромагнітних полів (локальні тепло котельні) [7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Обов'язковою умовою експлуатації систем ТЕО є забезпечення в до стаціонарній стадії (отримання омагніченої води) узгодженості параметрів оцінки її стану із градаціями питомих показників, які визначають оцінку стану систем теплопостачання, (діаграма змін концентрацій) [1]. По результатам інформації, представленій можна констатувати, що в техно природних системах відбуваються зміни еколого – енергетичній спрямованості як факторної ознаки енергетичних та енергозатрат. Нами встановлено векторну спрямованість технологічних процесів в системах теплопостачання (рис. 1)

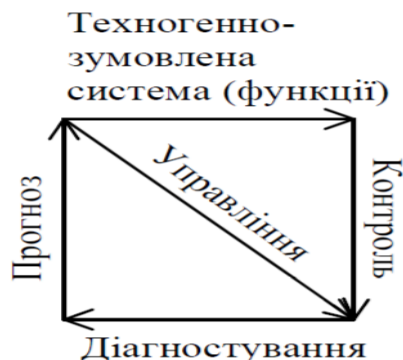


Рис. 1. Схема техно-природної системи та її векторних складових

Аналіз та формалізація складових техно природної системи, за умов дії штучного цілеспрямованого техногенезу, дозволяють зробити висновок щодо перспективності технологічного оновлення виробничих процесів при застосуванні безреагентної підготовки води в системах теплопостачання теплоенергетичних об'єктів.

Нами засвідчено, що взаємодія омагнічених матеріальних часток відбувається внаслідок зворотних зв'язків в матеріальних потоках [1]. Саме одночасну дію омагнічених мікрочасток доцільно вивчати у бінарних сумішах, якими є

матеріальні потоки. Тому нами використано метод побудови болограм. Відповідно запропонованому методу на першій стадії отримання омагніченої води визначають криву взаємодії матеріальних потоків із омагніченою водою (стадія «а») за окремими питомими показниками; друга стадія («б») сумація адитивної ефективності (де враховуються термодинамічні та синергетичні ефекти самоорганізації матеріальних потоків); третя стадія («в») – це стадія потенцірування, коли враховується комбінована дія складових складних гетерогенних неорганічних систем. Всі результати наносять на ізодинамічну діаграму (рис. 2).

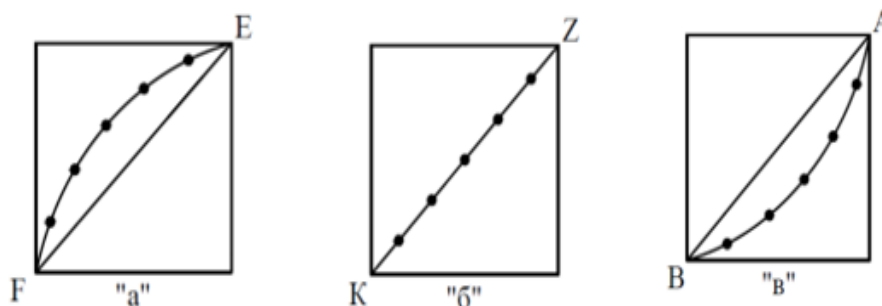


Рис. 2. Ізо динамічна діаграма комбінованої дії бінарної суміші омагнічених матеріальних потоків систем теплопостачання

При проведенні економічних досліджень необхідно визначити тенденцію змін матеріальних потоків, коли використовують гідрохімічний, електрофізичний та теплофізичний потенціал. За таких умов використовують величину коефіцієнту множинної кореляції. Кореляція залежить від співвідношення між розпорощенням значень показника \bar{V} , який визначають із рівняння множинної регресії та розсіюванням значень фактичного результуючого показника (V).

$$\bar{V} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \quad [1]$$

де: \bar{V} - теоретичне значення результуючого показника;

a_0, a_1, a_2, a_3 – постійні коефіцієнти, які визначають із рівняння;

x_1, x_2, x_3 – фактичні значення і – показника.

Слід зазначити, чим менше значення результуючого показника відхиляється від лінії множинної регресії, тим більше величина

коефіцієнта множинної кореляції, яка може мати значення від 0...1. За допомогою комп'ютерних програм – SPSS, SAS, а також Multibac визначають кількісно (розрахунки) матрицю коефіцієнтів парної і парціальної кореляції коефіцієнтів множинної кореляції і регресії, її достовірності.

Якщо кількість досліджуваних величин невелика, необхідно розраховувати трансформацію Фішера за спеціальними методиками. В нашому випадку це робити не потрібно.

Коефіцієнт множинної детермінації (D) дорівнює коефіцієнту множинної кореляції (R), який для вимірів у процентах помножують на 100:

$$D = R^2 \cdot 100 \quad [2]$$

Також розраховується відсоток парціальної детермінації (d) для і – фактору (наприклад, концентрація адитивної функції), величини ОКВ потенціалу та результуючого показника[8].

Отримані результати дозволили розробити шкалу питомих показників (потенціалів) для визначення ефективності безреагентної підготовки води в ЕМП для систем теплопостачання [8].

Таким чином, самоорганізація матеріальних потоків систем теплопостачання в техногенно-зумовлені ієрархічні структури із пролонгованим характером дії, дозволяє забезпечити високу стабільність адитивних функцій при дотриманні принципу еквівалентності та оптимальності (отримана омагнічена вода → матеріальні потоки систем теплопостачання).

Висновки та пропозиції. Таким чином, дієвість та ефективність запропонованої нанотехнології, в подальшому, пов'язана із ендегенними процесами зворотних зв'язків у виробничих системах, в тому числі на будівництві, та їх екстернальними закономірностями ексергетичних та енергетичних втрат, які мають високі коефіцієнти корисної дії.

При застосуванні управлінських рішень отримали високі показники економії при реалізації підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності господарських систем.

З огляду на аналіз техногенно-природних небезпечних явищ та імовірність їх виявив, при застосуванні омагніченої води в системах теплопостачання, є контрольованим процесом. Для визначення негативних потенційно-можливих еколого-економічних наслідків та прийняття управлінських рішень саме застосування безреагентних способів обробки води є однією з актуальних проблем при реалізації природоохоронної політики.

Список літератури

1. Kulikov P. Thermodynamic concept of operation of systems of thermal power objects of the building industry / P. Kulikov, N. Zhuravska // Scientific development and achievements. – Sciemcee Publishing. - London: Sciemcee. -Vol. 5. – 2018. – p.392-402. URL: /// C:/ Users / User / Downloads / Kurpe Kukhar_Monogr Part_London2018. pdf. (дата звернення: 07.08.2019).

2. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, Ю.С. Копчак. – Х.: ІНЖЕКТ. - 2003. – 144 с.

3. Журавська Н.Є. Енергоресурсозберігаючі технології / Н.Є. Журавська // Ресурсоекономічні матеріали, конструкції, будівлі та споруди. Збірник наук. праць. В. 30. - Рівне: НУВГП, 2015. – С. 123 - 128.

4. Малкін Е.С. Регіональні аспекти розвитку енергоефективних еколого- економічних систем тепло - та водопостачання / Е.С. Малкін, Н.Є. Журавська // III міжнародна науково-практична конференція. Регіональна політика: історія, політико-правові засади, архітектура, урбаністика [збірник наукових праць] – Київ, Тернопіль: 2017. – Ч. 2. – с. 24 - 27.

5. Журавская Н.Е. Способы создания безопасной среды для жизнедеятельности человека. / Н.Е. Журавская // Среда, окружающая человека: природная, техногенная, социальная. Материалы III Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – Брянск: Изд-во БГИТА. 14-16 мая 2014 г. - С.122-124.

6. Закон України; Стратегія від 21.12.2010 № 2818-VI. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року.

URL: <https://zakon.kada.gov.ua//laws/show/2818-17>. (дата звернення: 07.08.2019).

7. Zhuravska N. Passive monitoring as an element of the management of technological processes of heating energy objects / N. Zhuravska // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – Вип. 40. Економічний. – К.: КНУБА, 2019. – С. 113 – 120.

8. Zhuravska N. Development of ecological and economic management of techno-natural systems of thermal power objects under the conditions of action of electromagnetic fields / N. Zhuravska // Monograph. - К.: КНУБА, 2019. - 238 P.

*prof. Ing. Nora Štangová,
CSc., PhD.
Agneša Víghová,
PhD.*

*Katedra malého a stredného podnikania,
Vysoká škola ekonomie a manžmentu verejnej správy v Bratislave,
Furdekova 16, Bratislava,*

FINANCIAL CONTROL OF PUBLIC FINANCES IN THE STATE ADMINISTRATION IN SLOVAKIA

Abstract: The management ensures, that the activity of a particular state institution fully meets the needs not only the needs of the state but also those of the local community, the norms of social development and also the real possibilities of changing the given state of a particular process to a desired state.

The Financial Control Act precisely defines financial management as a set of procedures for responsible and transparent planning, budgeting, use, accounting, reporting and financial control of public funds and own funds aimed at their efficient, effective and efficient use. This definition is applied to the entire government sector, as financial management can not only mean a financial or controlling act or process, but it represents the whole set

of procedures that define the rules, how these actions and processes will be performed, who will verify them and control their mutual communication.

Keywords: Financial Control, National Council of the Slovak Republic, Financial Audit Report, audit, control

JEL Classification

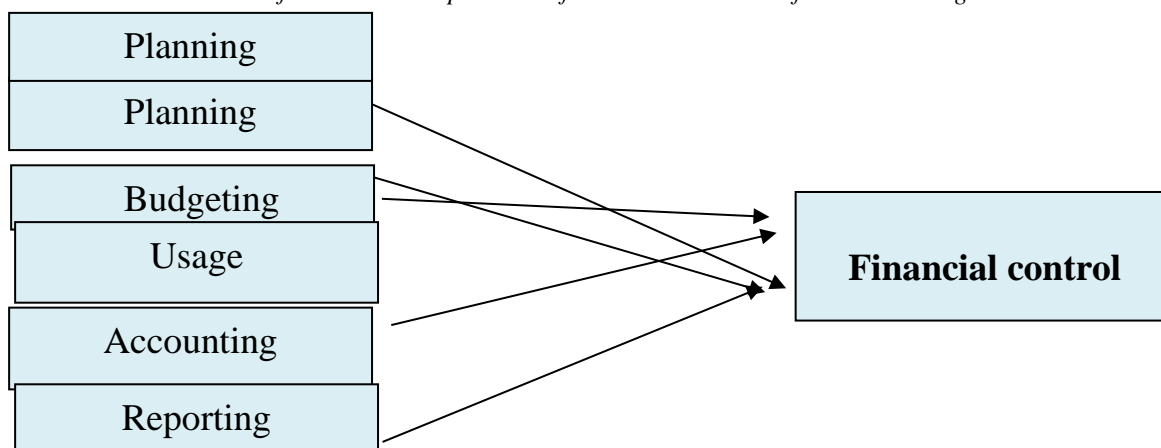
H24

I. Public Finances Management

The official and transparent use of public resources requires an effectively set up financial management system, where the key element is the financial control.

Financial management in the state administration must be linked with controlling mechanisms and links at all levels which create its own controlling system. (Vicen, 2014). Financial management of public finances is a specific set of activities that the state administration has at its disposal to achieve its financial stability and liquidity.

Scheme of the relationship between financial control and financial management:



Picture No. 1 Relationship between financial control and financial management (Oláh, 2012)

The various components of financial management according to Mr. Oláh are:

1. planning – is defining of the goals, policy setting and character determination, subject, extent and timing of the procedures necessary to achieve the goals,

2. budgeting – and the budget are the basic tools for financial management managed by the public administration. Any budget policy failure can cause a threat to the fulfillment of goals, or to the usage of the budget (payment, withdrawing)

3. accounting – is of fundamental importance for budget management, financial responsibility enforcement, and policy-making. Accounting is a basic tool for tracking the status and movement of all assets and liabilities of an organization.

4. reporting – is an important tool for planning and setting economic and policy strategies. For this purpose, it should provide information on the ongoing activities and objectives of individual public authorities.

5. financial control - the management process defines control as an important place in the direction of managed processes of all kinds, of which the dominant direction of financial processes in the state administration is, as it follows from the above scheme. (Oláh, 2012)

The basic legal regulation is the Financial Control Act, which specifies exactly how the financial control is performed, such as basic financial control, administrative control and can be on the basis of the mandate issued by a public administrative body, or the

head of the public administrative body be carried out as a financial control on place. (Vicen, Kuril, 2012).

1.1. Legislative changes in Financial Control

As the primary characteristics of financial control, we can mention economy and efficiency (§ 2 of Act No. 357/2015 Coll. on financial control). The first basic qualitative criterion for the spending of public funds is economy, it means that the costs incurred on the object of the contract were appropriate to its quality price. Economy prefers rational use of public funds - reasonable costs incurred. (Vicen, 2016). Efficiency - the second qualitative criterion, also includes the internal rationality of using public finances and the requirement for the effectiveness of purchased goods. Efficiency is a relationship in which we compare the expended value inputs and the achieved value effects.

The Financial Control Act also determines the secondary characteristics of financial control - effectiveness and efficiency. „*Efficiency* is the relationship between the planned results of the activity and the actual result of the action in terms of the public funds used. *Effectiveness* is watching the relationship between the proper use of public funds and the effectiveness of their use.“ (§ 2 of Act No. 357/2015 Coll. on financial control).

It should be noted, that the previous regulation has never determined and neither the new Financial Control Act does specify any specific methods and examples of basic financial control (Vicen, 2016).

The advantages and disadvantages of the new Financial Control Act are presented in the following table:

Table 1

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE NEW FINANCIAL CONTROL ACT	
Advantages	Disadvantages
Performance of basic financial control in small municipalities	Merging the three types of control
The power of the organization's statutory manager to use all control mechanisms in the financial management	Repeated undefinition of clear performance of basic financial control in the case of income of public funds, such as rent, food, goods and services, payments, transfers and gifts
Clear form of administrative financial control	
Elimination of preliminary financial control	
The scope of the Ministry of Finance was clarified, there was introduced the Committee for the Internal and Government audit	

Source: Own processing

We can summarize the crucial changes in the performance of financial control into the next five points.

1. Execution of financial control according to the nature of the financial operation.

Financial control is newly divided into three categories, with the basic financial control being verified by all financial operations without distinction. The novelty lies in the performance of financial control in the case of the provision of public funds, when administrative financial control is also carried out. Its output is the processing of the draft report, not in the form of a financial control, as it was used originally in the case of preliminary financial control.

2. The current performance of basic financial control and of the administrative financial control.

At the same time, two types of controls are carried out in the case of the provision of public funds. This is the area of grants, advances, transfers and allowances. Furthermore, there is an area where a separate regulation does not provide the implementation of a decision to provide funds, for example as in the case of the administrative, social or judicial field.

Elimination of preliminary financial control institute.

Since 2016, ongoing financial control is not being carried out. It is worth mentioning that the internal organization act should also suppose to think at it, if this is effective and defines ongoing financial control.

3. Relationships between the basic rules of control activity and financial controls.

An establishment that is in place since 2016 introduces a novelty - involvement of control rules (old, financial control rules) into the administrative financial control and on-site financial control. On the basis of the above, the responsible employees perform both types of financial control according to the rules that have been so far applied only to the controllers and the employees who have the control activity in the job.

4. Replacement of the Financial Audit Report by the Government Audit Office.

The Financial Audit Act regulates, for the audit area, a new public administration entity with clearly

defined competencies - the Government Audit Office, which replaces the management of financial control and its exposition.

The system of internal control in the state administration was not centrally determined by 2016, even though these institutions managed public finances. As part of the amendment to the Financial Control Act, it was necessary to establish an obligation for all public bodies to establish a functional internal control system including the statutory control rules. Furthermore, we can assert with certainty that the change of law has also contributed to the implementation of internal control within the scope of the recommendations of the International Organization of Supreme Audit Institutions INTOSAI. By introducing a change to the law, a new concept of auditing by the public administration, which regulates common rules for the performance of internal audit and government audit, as an independent institute in the area of public internal control system, is introduced. In order to maintain the objective view of verified facts, it was necessary, for the independence of the internal audit and for the provision of the financial control, to make these institutions independent. For the same reason, organizational and functional independence of the government audit from management structures must be maintained. The internal audit performance is obliged to provide by the administrator of the state budget with at least two of its employees, according to the law.

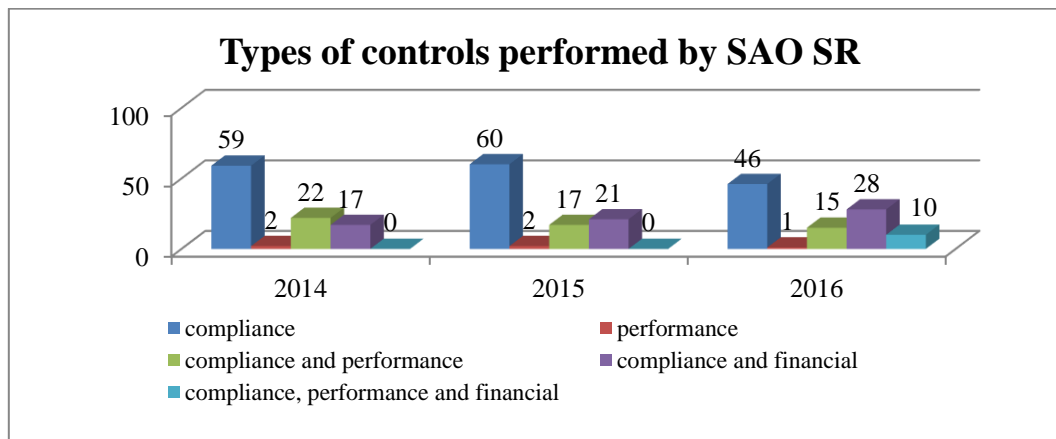
II. Results of the National Audit Office activity in the last 3 years

In the structure of control bodies of the Slovak Republic, The National Council of the Slovak Republic is dominated, which is also the highest constitutional and legislative body in the Slovak Republic. Its control activities are directed mainly to the Slovak government. The Constitution defines the competencies of the National Council of the SR in the monitoring of the observance of the Constitution, of constitutional and other laws, the observance of international treaties and the verification of the fulfillment of the state budget. From specific forms, control is performed in the

National Council through parliamentary committees, commissions, parliamentary polls and interpellations. The general control powers of the National Council of the Slovak Republic are specified by the Constitution of the Slovak Republic in Act. 86, 92, and of which immediately follows the status and competencies of the

Supreme Audit Office of the Slovak Republic (hereinafter SAO SR).

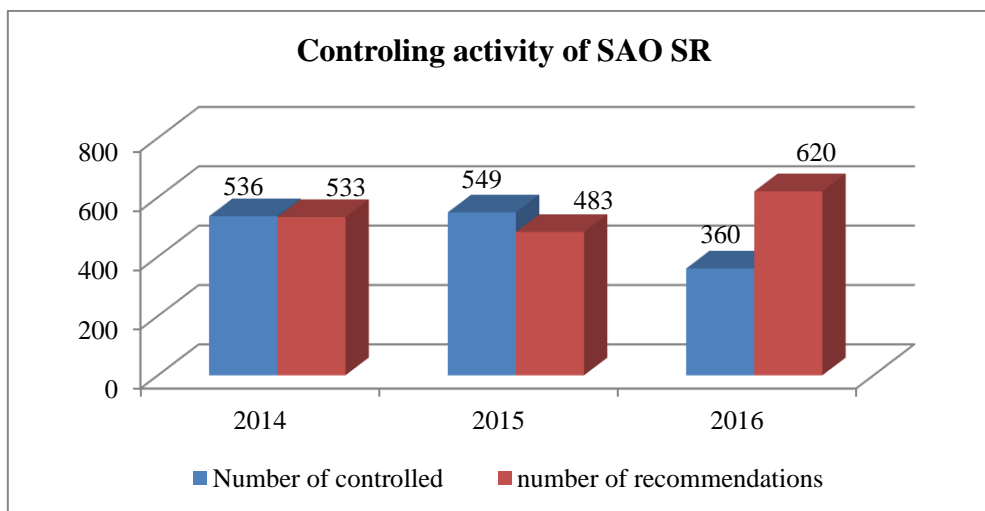
In the monitored period, the SAO has worked under two plans with a time span of three years. The strategic focus of the audit activity of the SAO SR was on the following main thematic areas of health, transport, education and fiscal consolidation.



Picture No. 2 Audits of the SAO SR

Source: Own processing

Organizations, as public fund managers, the SAO SR found almost all of these audited entities.



Picture No. 3 Audits and the recommendations of the SAO SR

Source: SAO SR

Controlling activity in these years has shown, that many findings are repeated, despite the fact that measures have been taken in the past. From this state, it can be deduced that the measures by which the bodies have to eliminate the shortcomings are in many cases formal, evaluated without an assessment of their effect, and thus the state and its organizations do not bring greater added value to citizens.

Conclusion

The SAO SR has identified several systemic deficiencies, which will be discussed in detail during the analysis of each monitored period. It recommended the audited entity to take hundreds of measures and recommendations, see Chart no. 8, which have an increasing trend and should lead to better management

of public finances and the establishment of internal control instruments. It follows that the SAO SR thus provides significant feedback to the responsible authorities and organizations to carry out their activities not only in accordance with the law but also economically, efficiently and efficiently for the benefit of the citizens.

From the audited financial reports of the SAO SA for the period 2014-2016, we chose public investment to be more detailed. As far as they make up a substantial part of the state's public finances, we think they deserve a lot of attention within the framework of financial control. We compare the interdependence of the public finance deficit with the volume of public investment. Financial control is a tool that must contribute to the

efficient use of public finances, compliance with the rules on their redistribution and the resulting effect.

The inadequate results of Slovakia resulting from the audit activity of the SAO SR in the area of public finances have been found by comparison in recent years in the field of public investment.

The development in recent years has shown that due to the specific nature of the SAO's activity it is much more efficient to use the Peer Review self-assessment for the process of constantly improving the quality of work of the SAO SR, and consequently the use of the PMF instrument by foreign supervisors as the currently implemented Quality Management System - CAF-efficient user./Common Assessment Framework/

At present, the support of audit activities of the SAO SR is lacking in analytical materials and expertise. They are expected to be a common part of all control actions in the future, they will be used in the preparation of strategic documents, in the planning of the control activities, especially in the better planning of the controls of the riskiest areas, relusting from the risk analysis, in all performance controls, at all stages of the control activity (planning, preparation of control, performance and implementation of control results), etc. In connection with the use of analytical methods and databases, the drafting of opinions on draft State Budget and State Final Account as well as annual reports on the results of control activities submitted to the National Council of the Slovak Republic will reach a qualitatively higher level,

Framework recommendations in the controlling area are following:

- In order to ensure greater efficiency in the management of public finances, it is necessary to strengthen the financial control in public administration by creating an effective control system,
- Increase the effectiveness of financial control through a good selection of controlled entities,
- Ensure the extension of the powers of the Supreme Audit Office of the SR through various sanctioning tools,
- Ensure the increase of the personnel composition of the Supreme Audit Office's supervisors – through training abroad

Bibliography

(1) BELÍČKOVÁ, K. 2010. Rozpočtová teória, politika a prax. Bratislava: Iura edition, 342 s. ISBN 978-80-8078-335-. HARUŠŤÁKOVÁ, I. 2016.

(2) Zákon o rozpočtových pravidlách verejnej správy. 2016. Prvé vydanie. Wolters Kluwer, 366 s. ISBN 978-80-8168-436-4

(3) HAMERNÍKOVÁ, B. 2010. Veřejné finance. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. 340 s. ISBN 978-80-735-7497-0.

(4) KÁŇA, P. 2007. Základy veřejné správy, 2. přepracované vydanie a doplnené vydanie, Ostrava, Montanex. ISBN 890-67-4539-998-8

(5) KÁŇA, P., 2010, Základy veřejné správy, 3. doplnené a prepracované vydanie, Ostrava Montanex, ISBN 785-09-7890-658-7

(6) KUBÁTOVÁ, K., 2012. Podnikateľské prostredí v EÚ z hľadiska verejných financií. Eurokódex, 120 s. ISBN 978-80-8944-791-6

(7) KUBÍČEK, P. – MAMOJKA, M. – PATAKYOVÁ, M. 2008. Obchodné právo. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, Právnická fakulta, Vydavateľské oddelenie, 2008. 390 s. ISBN 978-80-7160-225-5.

(8) MEDVED, J. – NEMEC, J. a kol. 2011, Verejné financie. Bratislava: Sprint dva. Edícia Economics, 2011. 640 s. ISBN 987-80-89393-46-6.

(9) OLÁH M., ŠIDELSKÝ L., CIBÁK L., Finančná kontrola, 1. vyd. Bratislava : Sprint dva, 2011. 240 s. ISBN 978-80-89393-40-4

(10) VICEN, V., KURIL.M. 2012. Analýza článku 36 Ústavy Slovenskej republiky. Bratislava. In: Verejná správa a regionálny rozvoj. Ekonomía a manažment. ISSN 1337-2955

(11) VICEN, V. 2014. Pojmy „spravodlivosť“ a „legálna spravodlivosť“ vo vybraných teoretických súvislostiach. Bratislava. ISBN 978-80-89654-10-9

(12) VICEN, V. 2016. Princíp spravodlivosti v právnom poriadku Slovenskej republiky. Bratislava. ISBN 978-80-89458-40-0

(13) VICEN, V., HAVIAROVÁ, L. 2013. Rovnosť ako právna požiadavka (analytické úvahy). Bratislava. ISBN 978-80-89654-02-4

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Miniailo N.Y.

*Candidate of Sciences in Jurisprudence, associate professor
Associate Professor at the Department of special-legal disciplines
V.I.Vernadsky Taurida National University*

PROBLEMS OF ABDUCTION AND SMUGGLING OF CULTURAL PROPERTY REPRESENTATIVES OF UKRAINIAN ORGANIZED CRIME

Миняйло Ніна Євгенівна

*кандидат юридичних наук, доцент
доцент кафедри спеціально-правових дисциплін
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського*

ПРОБЛЕМИ ВИКРАДЕННЯ ТА КОНТРАБАНДИ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ ПРЕДСТАВНИКАМИ УКРАЇНСЬКОЇ ОРГАНІЗОВАНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ

Summary: This article is devoted to the problems of abduction and smuggling of cultural property, which threatens the loss of national wealth. Such activity is characterized by organized crime with a high level of latency. Illegal archeology is a widespread form of theft of national treasures. Facilitates the commission of crimes with cultural values and prolonged armed conflict on the territory of Ukraine and the occupation of part of its territory. The conclusion is made on the need to improve national legislation aimed at preventing and combating crimes with the cultural values of the state in accordance with international norms and best European practices. The attention is paid to the need to increase the effectiveness of law enforcement agencies in this area.

Анотація: Дана стаття присвячена проблемам викрадення та контрабанди культурних цінностей, що створює загрозу втрати національного багатства. Така діяльність носить характер організованої злочинності з високим рівнем латентності. Поширеною формою розкрадання національного надбання стає нелегальна археологія. Сприяє скоєнню злочинів із культурними цінностями і тривалий збройний конфлікт на території України та окупація частини її території. Зроблено висновок про необхідність удосконалення національного законодавства спрямованого на профілактику та протидію злочинам із культурними цінностями держави у відповідності з міжнародними нормами та кращими європейськими практиками. Звернуто увагу на потребу підвищення ефективності діяльності правоохоронних органів у даній сфері.

Key words: cultural values, organized crime, smuggling, abduction, latency, counteraction.

Ключові слова: культурні цінності, організована злочинність, контрабанда, викрадення, латентність, протидія.

Постановка проблеми. Збереження культурної спадщини як одного з головних чинників формування української національної ідентичності, невід'ємної складової всесвітнього культурного доробку людства є важливим обов'язком держави та всього її суспільства. Згідно статті 54 Конституції України, держава забезпечує збереження історичних пам'яток та інших об'єктів, що становлять культурну цінність, вживає заходів для повернення в Україну культурних цінностей народу, які знаходяться за її межами.

Розмаїття пам'яток культурної спадщини українського народу багатогранне та охоплює музейні, архівні цінності, пам'ятки народної творчості. Популяризація культурної спадщини, використання її освітньо-просвітницького потенціалу, відведення їй належного місця в розбудові єдиного інформаційно-культурного простору сприяє налагодженню міжрегіонального діалогу, утвердженню толерантності та взаємопорозуміння в суспільстві. Саме культурна спадщина народу є тим минулим, без якого немає майбутнього.

Злочини, пов'язані з розкраданням культурних, історичних цінностей, предметів

мистецтва держави, завжди створювали загрозу втрати національного багатства. Незаконна торгівля вкраденими, вивезеними контрабандним шляхом і награваними творами мистецтва оцінюється в 4,5–6 млрд. дол. щорічно, а рівень латентності, який згідно з наведеними експертними оцінками може сягати 90% від усіх фактично вчинених злочинів [1, с.3].

Переважає більшість випадків контрабанди культурних цінностей є проявом діяльності організованих злочинних структур. Дана сфера злочинної діяльності є досить привабливою для організованих злочинних угруповань, оскільки дозволяє швидко отримати значні прибутки. За інформацією Національного центрального бюро Інтерполу лише в країнах Західної Європи діє понад 40 організованих злочинних угруповань, які спеціалізуються на викраденні й контрабанді культурних цінностей з території України та інших країн СНД.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання кримінологічної характеристики, детермінації й запобігання контрабанді розглядалися в наукових працях В.І. Адамовича, С.О. Баранова, В.О. Білецького, В.П. Будюка,

М.М. Василюк, С.І. Дмитрова, Є.В. Додіна, Л.В. Дорош, Ю.М. Дьоміна, М.І. Камлика, Я.Ю. Кондратьєва, Є.П. Озернюка, О.М. Омельчука, А.П. Павлова, І.В. Пшеничного, Б.В. Романюка, В.А. Титула та ін.

Окремі дослідження кримінологічної характеристики, детермінації й запобігання такому специфічному різновиду контрабанди, як контрабанда культурних цінностей, досліджував на рівні дисертаційного дослідження у 2009 році Гайворонський Є.П. Деякі вузькі питання розглядалися в поодиноких публікаціях Ю.М. Дьоміна, О.О. Кравченко, Н.В. Кулакової М.Е. Мартиненка, О.С. Мільчуцької, Ю.А. Молчанова, Є.П. Озернюка та деяких інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи дослідження науковців, варто зазначити, що залишаються вкрай актуальними та не в повній мірі розробленими питання щодо участі організованої злочинності у діяльності з викрадення та контрабанди різного роду культурних цінностей. В Україні поширенню такої діяльності сприяє ряд чинників, зумовлених як недостатньою увагою держави до питань їх захисту та правового обігу, так і низьким рівнем діяльності правоохоронних органів у напрямку протидії різного роду незаконним діям щодо культурних цінностей.

Враховуючи викладене, **основними задачами** даного дослідження є висвітлення сучасного стану організованої злочинності у сфері викрадення та контрабанди культурних цінностей, а також розкриття окремих факторів, що сприяють поширенню даної проблеми в Україні.

Викладення основного матеріалу.

Міжнародна конвенція ЮНЕСКО «Про заходи, спрямовані на заборону і запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності» від 14 листопада 1970 р. визначає культурні цінності як цінності релігійного чи світського характеру, котрі розглядаються кожною державою як такі, що мають значення для археології, доісторичного періоду, історії, літератури, мистецтва і науки.

Поряд із цим, Законом України «Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей» від 21 вересня 1999 р., у ст. 1 визначено культурні цінності як об'єкти матеріальної та духовної культури, що мають художнє, історичнє, етнографічнє та науковє значення і підлягають збереженню, відтворенню та охороні відповідно до законодавства України.

Згідно останніх міжнародних досліджень, зокрема, за рейтингом Elementpaints, що враховує дані Інтерполу щодо 197 країн за період із 1991 по 2017 роки, Україна потрапила в «топ десятку» країн, в якій найчастіше відбуваються викрадення витворів мистецтва. Серед лідерів також визначені такі держави як Ірак, Афганістан, Сирія та Лівія. Експерти звертають увагу, що це країни котрі охоплені війною, яка служить прикриттям для крадіжок творів мистецтва. Поміж країн ЄС,

найбільшим центром крадіжок є Франція. Україна ж займає у рейтингу восьме місце, далі йдуть Румунія та Білорусь. При цьому, експертами зазначається, що культурні цінності, які викрадені в Україні, зазвичай так і не знаходять. Для порівняння, з цінностей викрадених в Румунії та Білорусії – повертаються у близько в 30% випадків, в Російській Федерації – в 60% [2].

Більшість викрадених творів мистецтва (картини, скульптури та церковне приладдя) з усього світу у результаті опиняється в Європі. За даними Інтерполу, вони найчастіше знаходяться в Парижі. Другим за ймовірністю виявлення викрадених цінностей є маловідоме сербське місто Аранделовац. Його розташування робить його зручним центром контрабанди на шляху з Близького Сходу до Європи. Трохи відстає від нього за кількістю виявлених знахідок Лондон.

Щодо напрямку незаконного переміщення культурних цінностей, то аналіз кримінальних проваджень свідчить, що лише у 2,6 % випадків зафіксовано ввезення цих предметів в Україну, а у 97,4 % правопорушень особи робили спробу вивезти їх за межі України. За країнами, до яких зловмисники намагалися перемістити культурні цінності, поділ такий: США – 36,8 %, країни Західної Європи – 39,5 %, Російська Федерація – 10,5 %, інші країни СНД – 5,3 %, інші країни світу – 7,9 %.

Однією з основних причин викрадення культурних цінностей є не достатня їх захищеність від посягань. В Україні дана проблема стоїть досить гостро, враховуючи вкрай низьке державне фінансування відповідних галузей культури та вкрай застарілу систему та принципи охорони об'єктів культурної спадщини.

Директор Інституту проблем сучасного мистецтва В. Сидоренко зазначає, що «під прицілом крадіїв перебувають, в основному, провінційні музеї. Якщо приватні колекціонери це люди небідні та про охорону своїх колекцій турбуються самі, то збереженням державної музейної спадщини фактично ніхто не опікується. Страхування теж коштує недешево як і охорона. Якщо нема грошей на охорону, то зрозуміло нема грошей, щоб застрахувати цінності. В основному викрадення здійснюються на замовлення» [3].

Охорона архівів, бібліотек, музеїв та фондів в Україні може бути як державною (відомчою), так і власною (позавідомчою). Зазвичай такі приміщення облаштовують сигналізацією. Проте, всі заходи безпеки повинні бути спрямовані не лише для захисту від зовнішніх посягань, а й від можливого внутрішнього злодія. Значимо, що лише за минулий рік в Україні було викрадено 56 музейних експонатів, з них 17 картин, інші - переважно нумізматика і це лише у двох областях, Черкаській та Сумській.

Контрабанда, зокрема й контрабанда культурних цінностей, є злочином з високим рівнем латентності. Так, О.М. Омельчук зазначив, що реальну картину контрабанди як підструктури економічної злочинності ніхто точно не знає і

навряд чи може знати через її високу латентність, яку багато в чому визначено також характером і особливостями цього злочину [4, с.350-355].

Згідно зі статтею 561 Митного кодексу України органи доходів і зборів здійснюють контроль за переміщенням культурних цінностей через митний кордон України у взаємодії з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сферах охорони культурної спадщини, вивезення, ввезення і повернення культурних цінностей. Такий контроль у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється органами доходів і зборів у формі попереднього документального контролю в порядку, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

Контрабанда культурних цінностей становить 4,3% у структурі всієї контрабанди. При вчиненні злочину корисливі мотиви мали місце у 89,5% випадків, некорисливі – у 10,5%. Лише в 9,4% контрабанду культурних цінностей було вчинено у співучасті. Предметом злочину були ікони у 25,6% випадків, монети – 20,9%, медалі й ордени – 11,6%, картини – 9,3%, археологічні предмети – 7%, інше – 25,6%.

Збільшення кількості таких злочинів, як правило, обумовлено певними політичними та економічними кризами. Так, криза 1970-х років в Європі породила своєрідний антикварний бум. У всіх європейських країнах вчинено серію крадіжок та інших злочинів, пов'язаних з пограбуваннями музеїв, старовинних замків, галерей, які становлять національну культурну спадщину. Латинська Америка (Перу, Мексика, Гватемала) перенесла «лихоманку» розграбування історичних пам'яток стародавніх цивілізацій. Із СРСР, а також і з України, було виведено велику кількість церковних ікон та інших художніх цінностей.

У цій сфері найбільш важко виокремити злочини, що вчиняють злочинні організації, оскільки на незаконному ринку творів мистецтва крім них діють і дрібні злочинні групи, і окремі злодії. Існуванню і розвитку цього ринку сприяють скупники краденого і недобросовісні колекціонери.

Сьогодні така діяльність носить характер організованої злочинності. Їй притаманні всі риси, властиві сучасним кримінальним формуванням: високий рівень організації та конспірації злочинної діяльності. В даному злочинному промислі беруть участь як міжнародні злочинні групи, так і тісно пов'язані з ними вітчизняні кримінальні структури.

Способи придбання предметів контрабанди є переважно законними. Способи ж переміщення культурних цінностей через митний кордон України можуть бути найрізноманітнішими, у тому числі за допомогою тайників та інших засобів, що ускладнюють виявлення цих предметів; з використанням підроблених чи здобутих неправдивим шляхом документів, які дають право безперешкодно переміщувати предмети через кордон або ж і без безпосередньої участі суб'єкта злочину.

Серед основних тенденцій даного виду злочинності слід відзначити те, що останнім часом усе більше удосконалюються методи і способи провезення культурних цінностей, зростає число осіб, що спеціалізуються на незаконному вивезенні культурних цінностей та антикваріату. Змінюється і географія незаконного їх вивезення, зокрема, почастішали випадки контрабанди предметів старовини і мистецтва в США, Японію, країни Близького Сходу. Відзначаються неодноразові випадки вивезення цілих колекцій в країни Балтії і на Україну.

За даними Інтерполу, в країнах Західної Європи (Німеччина, Австрія, Італія, Франція та ін.) діє більше 40 груп контрабандистів, що спеціалізуються на скоєнні цього злочину. Переважна більшість з них – вихідці з колишнього Радянського Союзу, що залишили в країні розгалужені зв'язки і спільників, які забезпечують пошук, скупку і вивіз цінностей з країни. Для реалізації культурних цінностей, що поступають нелегальними каналами, на Заході ними створена ціла мережа спеціалізованих магазинів (у США, Італії, Ізраїлі, Франції, Англії предметами культури торгують більше 100 магазинів, а в Німеччині їх близько 6 тисяч) [5, с.10-20].

Основними об'єктами посягань організованої злочинності є ікони і предмети релігійного культу, твори живопису і декоративно-прикладного мистецтва, пам'ятники стародавньої літератури, монети, ордени і медалі, ювелірні вироби з дорогоцінних металів і каменів. Варто вказати, що це не тільки окремі предмети, а й цілі колекції, проте, тільки 5% вкрадених предметів повертаються власникам, що є яскравим свідченням добре організованого незаконного ринку творів мистецтва і предметів. Однією з негативних тенденцій боротьби з контрабандою є те, що перспективи і можливості судового вирішення кримінальних справ даної категорії залишаються невеликими. Статистика свідчить, що до суду надходить тільки близько 10-15% порушених митними органами кримінальних справ про контрабанду, а отримує покарання лише десята частина обвинувачених.

Значна кількість таких злочинів мають замовний характер і вчиняються виключно з метою подальшого переправлення викраденого за кордон, де існує більше сотні магазинів (Італія, Німеччина, Ізраїль, США, Франція, Велика Британія), що спеціалізуються на торгівлі антикварними культурними цінностями, вивезеними переважно з колишніх республік СРСР.

Останніми роками поліція багатьох країн світу (Польщі, Чехії, Фінляндії, Ізраїлю) затримує і вилучає велику кількість культурно-історичних цінностей, після перевірки яких встановлюється, що їх викрадено в Україні. Однак повернення вилучених цінностей сьогодні вкрай складним, оскільки вимагає зусиль багатьох державних органів та установ і має досить тривалий характер.

Протягом 2001–2011 років динаміка контрабанди культурних цінностей в Україні

складає більш 129 %. Рівень контрабанди культурних цінностей складає в середньому 30 злочинів на рік і становить 3 % у структурі в сфері контрабанди (2001 рік – 1,7 %; 2002 – 2,7; 2003 рік – 2,2 %; 2004 рік – 3,9 %; 2005 рік – 2,8 %; 2006 рік – 4,9 %; 2007 рік – 3,9 %, 2008 рік – 3,3 %, 2009 рік – 4,4 %; 2010 рік – 6,3 %, 2011 рік – 5,1 %). При вчиненні злочину корисливі мотиви мали місце у 89,5 % випадків, некорисливі – у 10,5 %. Предметом злочину були ікони у 25,6 % випадків, монети – 20,9 %, медалі й ордени – 11,6 %, картини – 9,3 %, археологічні предмети – 7 %, інше – 25,6 %.

У 20 % контрабанди культурних цінностей мало місце незаконне переміщення цих предметів до Російської Федерації, у 10 % – до інших країн СНД, у 20 % – до Польщі, у 36,7% – до інших країн ЄС, у 13,3 % – до інших країн світу [1, с.3; с.15].

Що стосується незаконного вивезення антикваріату з України, то це, передусім, ікони та картини. За повідомленням голови Державної прикордонної служби України, у 2017 році було менше таких затримань, а в 2016 році – була гучна операція – 17 картин на суму більш як 20 млн. євро повернули до Італії. Цього року виявляли ікони, медалі, статуєтки, палаші, серед цікавого – старовинна скрипка 857 року, а також скрипка Страдіварі 730 року.

Наведені дані ілюструють ринковий попит на предмети антикваріату у відповідних країнах, їх економічний добробут, пріоритетні напрямки службових та туристичних маршрутів громадян України, які становлять переважну більшість серед правопорушників – 84,2 %, тоді як громадян США й Канади – 5,3 %, громадян країн ЄС – 10,5 %. Великий відсоток громадян України серед правопорушників визначає необхідність профілактичної роботи правоохоронних органів серед них, а також окреслює окремий напрямок оперативно-розшукового забезпечення протидії контрабанді культурних цінностей [6].

Сьогодні за рубежем спостерігається підвищений попит на художні твори вітчизняних художників. Вивозом таких надбань за кордон займаються особи, які багаторазово відвідували Україну й добре орієнтуються в обстановці й кон'юнктурі ринку картин вітчизняних художників, які за кордоном оцінюються значно вище, ніж у нашій країні.

Так, за даними правоохоронців, у пункті пропуску «Краковець» на Львівщині ними зупинено спробу вивезти з України понад сотню монет та інших цінностей XVIII-XIX століття. А на Чернігівщині Служба безпеки України запобігла спробі контрабандного вивезення за кордон культурних цінностей часів Київської Русі. Також, під час митного догляду у пасажера з Ізраїлю авіарейсу «Тель-Авів-Київ» правоохоронцями було виявлено незадекларовані 11 картин та 101 фігурка, що згідно з висновком мистецтвознавчої експертизи, затримані та вилучені предмети – колекція японської мініатюрної скульптури, яка має історичну та культурну цінність, а також

музейне значення. Їх орієнтовна вартість становить майже 125 тисяч доларів США [7].

За останні роки намітилася стійка тенденція до незаконного ввезення із Західної Європи та СНД в Україну вітчизняними антикварами історичних і культурних цінностей, що передусім стосується картин, старовинних меблів, годинників, зброї. Це обумовлено насамперед існуванням більш високого попиту на предмети антикваріату серед так званої нової української еліти, потребу якої неспроможний задовольнити вітчизняний антикварний ринок.

Новою поширеною формою розкрадання національного надбання є також і нелегальна археологія. Крім незаконно проведених розкопок і розробок стародавніх поселень та поховань, які ведуться різними групами в пошуках дорогоцінних металів і каменів, скарбів монет, значних масштабів набуває розкрадання предметів матеріальної культури (археологічних цінностей, включаючи антикваріат, історичних документів і інших джерел інформації, предметів палеонтології).

Масове розгарбування культурної й духовної спадщини України є реальною загрозою для духовного національного розвитку нашої країни й виховання майбутніх поколінь [8].

Згідно офіційної статистичної інформації з 2013 по 2018 роки, невтішними є дані правоохоронних органів щодо незаконного проведення пошукових робіт на об'єкті археологічної спадщини, знищення, руйнування або пошкодження об'єктів культурної спадщини, за статтею 298 Кримінального кодексу України. Так у 2013 – було виявлено 67 таких злочинів; у 2014 – 52; у 2015 – 57; у 2016 – 65; у 2017 – 78; у 2018 – 77 злочинів. Нажаль, і офіційні відомості про матеріальні збитки, їх відшкодування та вилучення предметів злочинної діяльності (провадження, за якими закінчені розслідування) також не відображають реальної дійсності. Практично щорічно офіційна сума неповернених предметів художніх, історичних та археологічних цінностей фіксується на нульовій позначці. І лише у 2015 році правоохоронні органи прозвітували про збитки на суму у 10,5 тис. грн., що є вкрай низьким показником і не відображає реального стану справ із поширенням проблеми викрадення та контрабанди культурних цінностей в Україні [9].

Варто зазначити, що поширенню злочинів із культурними цінностями сприяє і тривалий збройний конфлікт на території України та окупація частини території. Крім того, спеціальна адміністративно-правова норма, якою захищалися культурні цінності від посягань під час збройного конфлікту, наразі в державі відсутня. Єдиною спеціальною кримінально-правовою нормою, яка передбачає відповідальність за розграбування національних цінностей на окупованій території, є стаття 438 Кримінального кодексу України. Проте, і її можливості обмежені.

Серед норм українського кримінального законодавства, якими передбачена відповідальність

за посягання на культурні цінності, і які можуть бути застосовані також і під час збройного конфлікту неміжнародного характеру, можна назвати і статті 178 (Пошкодження релігійних споруд чи культових будинків), 179 (Незаконне утримування, осквернення або знищення релігійних святинь), 193 (Незаконне привласнення особою знайденого або чужого майна, що випадково опинилося у неї), 201 (Контрабанда), 298 КК України (Незаконне проведення пошукових робіт на об'єкті археологічної спадщини, знищення, руйнування або пошкодження об'єктів культурної спадщини).

Зазначимо також, що вітчизняний Кримінальний кодекс наразі не містить спеціальної норми, яка б передбачала відповідальність за незаконне використання знаку охорони культурних цінностей. Також не передбачена відповідальність за використання культурних цінностей, які знаходяться під спеціальним захистом, для підтримання воєнних дій за відсутності військової необхідності. Відповідно, практично відсутня й судова та слідча практика щодо притягнення до відповідальності винних у злочинних порушеннях, пов'язаних з посяганнями на культурні цінності під час збройного конфлікту.

Висновки та пропозиції. Викрадення та контрабанда організованою злочинністю культурних цінностей становить для України вкрай актуальну проблему значної втрати національного надбання та потребує комплексного підходу до її вирішення.

Особливо гостро на сьогодні відчувається необхідність удосконалення національного законодавства спрямованого на профілактику злочинів із культурними цінностями держави у відповідності з міжнародними нормами та кращими європейськими практиками.

Вкрай важливим залишається питання збереження та забезпечення якісної охорони української культурної спадщини, мінімізації ризиків викрадення культурних цінностей в Україні. Окремого врегулювання потребує запобігання незаконному проведенню археологічних розвідок, розкопок, інших земляних та підводних робіт на об'єктах археологічної спадщини, врегулювання правового статусу приватних колекцій.

Окремої уваги підвищення і ефективність діяльності правоохоронних органів у сфері протидії викраденням та контрабанді культурних цінностей та покращення міжнародного співробітництва у цій сфері. На сьогодні, враховуючи високу латентність даних злочинів а також участь у них організованої злочинності можемо стверджувати, що офіційні

статистичні відомості правоохоронних органів щодо протидії досліджуваним злочинам не відображають реальних масштабів проблеми.

Список літератури:

1. Гайворонський Є. П. Контрабанда культурних цінностей: кримінологічна характеристика, детермінація та запобігання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.08 «Кримінальне право та кримінологія; кримінально-виконавче право» / Є. П. Гайворонський. – Харків, 2009. – 21 с.
2. Украина вошла в топ-10 стран, где чаще всего воруют произведения искусства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://focus.ua/politics/395441>
3. Найгучніші крадіжки творів мистецтва в Україні: від Айвазовського до стародруків Гоголя. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dyvys.info/2017/01/06/najguchnishi-kradizhky-tvoriv>
4. Омельчук О.М. Суспільна небезпека контрабанди / О.М. Омельчук // Зб. наук. праць. – Хмельницький: Національна академія ПВУ, 2000. – № 10. – Ч. 2. – С. 350-355.
5. Кондратьев Я. Ю. Контрабанда. Засоби попередження та протидії : навч. посібник / Я. Ю. Кондратьев, В. В. Романюк. – К. : МІВВЦ, 2001. – 116 с.
6. Хараберюш О. І. Особливості протидії контрабанді культурних цінностей / О. І. Хараберюш // Форум права. – 2015. – № 4. – С. 287–291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2015_4_51.pdf
7. СБУ попередила контрабанду культурних цінностей часів Київської Русі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ssu.gov.ua/ua/news> ; Служба безпеки України здійснила ряд вагомих операцій з припинення каналів контрабанди. Прес-центр СБ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssu.gov.ua>
8. Денисенко В. А. Проблеми протидії контрабанді культурних цінностей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/denisenko-v-a-problemi-protidiyi-kontrobandi-kulturnih-tsinnostey>
9. Статистична інформація за 2013 рік. Статистична інформація за 2014 рік. Статистична інформація за 2015 рік. Статистична інформація за 2016 рік. Статистична інформація за 2017 рік. Статистична інформація за 2018 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gp.gov.ua/ua/statinfo.html>

Утемуратов Махмуд Ажимураатович

кандидат юридических наук, профессор

Ташкентский архитектурно-строительный институт

г.Ташкент, Узбекистан

ВЛИЯНИЕ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА И ПРАВОВОГО ИДЕАЛИЗМА НА УРОВЕНЬ ПРАВОВОГО СОЗНАНИЯ И КУЛЬТУРЫ

Summary: This article describes the system of tasks to improve the legal culture and the elimination of legal nihilism and legal idealism, still found in the minds and activities of members of society. And also about how legal nihilism and legal idealism, which feed each other, as a common beneficial phenomenon of legal illiteracy.

Аннотация: В этой статье рассказывается о системе задач по повышению правовой культуры и о вопросах ликвидации правового нигилизма и правового идеализма, до сих пор встречающегося в сознании и деятельности членов общества. А также о том как правовой нигилизм и правовой идеализм, которые подпитывают друг друга, как общее неблагоприятное явление правовой неграмотности.

Keywords: legal consciousness, legal culture, legal nihilism, legal idealism

Ключевые слова: Правовое сознание, правовая культура, правовой нигилизм, правовой идеализм

Осуществляемые в стране политические и правовые реформы, реформа и модернизация общества, развитие демократии, укрепление правопорядка, прежде всего, определяется уровнем развития правовой культуры и сознания в обществе, правильным осознанием каждым человеком своих прав и свобод и эффективным их использованием, добросовестным исполнением своих обязательств и опорой в своей деятельности на закон.

Известно, что под правовым сознанием понимается совокупность восприятий, эмоций, мыслей, взглядов, идей, определяющих отношение людей к праву, иными словами, выражение мыслей и взглядов людей об отношении к праву и вообще, каким должно быть право. А правовая культура означает знание и понимание права, осознанное исполнение его указаний [1]. Все вопросы, связанные с правовым регулированием общественных отношений, соблюдением прав и интересов юридических и физических лиц, исполнением правовых норм, знанием правовых требований и уважительным к ним отношением, зависят от уровня правовой культуры людей.

В Указе «О коренном совершенствовании системы повышения правосознания и правовой культуры в обществе» говорится: «Повышение правосознания и правовой культуры в обществе является одним из важных условий обеспечения верховенства закона и укрепления законности... Слабая работа по утверждению в сознании населения идеи **сохранения баланса личных и общественных интересов** при повышении правосознания и правовой культуры также оказывает серьезное негативное влияние на обеспечение верховенства закона» [2]. Здесь можно заявить – самым важным недостатком является то, что в подавляющем большинстве случаев бросаются в глаза пробелы в процессуальных механизмах, обеспечивающих внедрение в жизнь принимаемых законов. Это, само собой, существенно усложняет использование этих документов, приводит к неисполнению законов, правовому нигилизму, то есть к отрицанию каких бы то ни было правовых норм, снижению

эффективности правоприменительной практики. Действительно, в настоящее время, в целях преодоления этих недостатков и расширения масштабов законодательного процесса, членами парламента проводятся регулярные исследования и эффективная деятельность.

Сегодня в системе задач по повышению правовой культуры актуальным является вопрос ликвидации до сих пор встречающегося в сознании и деятельности членов общества правового нигилизма. Таким образом, говоря о правовом сознании и правовой культуре, мы обязательно должны размышлять о **правовом нигилизме и правовом идеализме**. Потому что правовой нигилизм и правовой идеализм, бесспорно, в определенном смысле могут влиять на уровень правового сознания и правовой культуры в обществе.

Термин нигилизм происходит от латинского слова «nihil», что означает «ничего», «ничто»[3]. В научной, учебной литературе выделены также несколько типов правового нигилизма. В частности, российский ученый-правовед, профессор Н.И.Матузов выделил следующие виды правового нигилизма:

- умышленное нарушение законов и других нормативных актов;
- массовое неисполнение и несоблюдение юридических правил;
- издание противоречащих друг-другу правовых актов;
- замена законности целесообразностью;
- противоречие между ветвями представительской и исполнительной власти;
- нарушения прав человека;
- существует теоретическая форма правового нигилизма (такая точка зрения встречается в научной литературе).

По нашему мнению, правовой нигилизм является элементом общественного сознания, выражается в невнимании и пренебрежении субъектом(ами) права действующих правовых норм, неуважительном к ним отношении или их отрицании. Правовой нигилизм проявляется в следующих формах: теоретическая форма

(отрицание права учеными, политиками в определенных источниках); Практическая форма (в активном и пассивном виде). [4]

Правовой нигилизм является довольно сложным явлением, и борьба с ним также является непростой задачей. В то же время, и способы борьбы с ним могут быть различными. К ним можно отнести следующие:

- реформы социально-экономического характера;
- изменение содержания правового регулирования;
- доведение содержания правовых норм в максимально возможной степени до разных слоев населения;
- повышение авторитета справедливого судейства путем изменения характера судебной деятельности и воспитания чувства уважения к отдельному суду;
- улучшение правоприменительной практики;
- теоретические работы, проводимые в этих направлениях и тому подобное.

Все вышеизложенное, в общем, направлено на повышение правовой культуры общества. Следовательно, наличие правовой культуры высокого уровня неизбежно приведет к снижению правового нигилизма.

Если правовым нигилизмом считается пренебрежение к праву или его отрицание, то правовой идеализм означает чрезмерную переоценку, идеализацию права. Оба явления – результат правовой неграмотности, недостаточной развитости правового сознания, низкого уровня политико-правовой культуры. Хотя правовой идеализм не кажется столь очевидным, как правовой нигилизм, но это явление наносит государству, обществу урона не меньше правового нигилизма.

Таким образом, правовой нигилизм и правовой идеализм, которые подпитывают друг друга, следует рассматривать как общее неблагоприятное явление правовой неграмотности. В обоих случаях: во-первых, игнорируются законы, явно нарушаются, не исполняются, не ценятся, не уважаются; во-вторых, наоборот, законы рассматриваются как чудесный документ, что в мгновение ока могут разрешить все проблемы. Таким образом, без их устранения не может быть реализована правового государства и верховенства закона.

Таким образом, правовой идеализм, в отличие от правового нигилизма, дает высокую оценку роли права в обществе. Источником обоих этих явлений является правовое невежество, болезнь правосознания, слабость политико-правовой культуры. Таким образом, оба этих явления можно рассматривать как две стороны одной медали [5]. Слабость законов, отсутствие в них жизненности могут сформировать у населения недоверия,

равнодушия к ним. А равнодушие к закону постепенно приводит к равнодушию к власти. Таким образом, правовой нигилизм и правовой идеализм являются явлениями, связанными с общим правосознанием и общей правовой культурой и правовым интеллектом общества.

Важным является то, что при построении демократического государства в нашей стране следует обратить особое внимание масштабной реализации мер по повышению правового сознания и культуры населения, особенно молодежи, чтобы каждый гражданин хорошо знал свои права и сумел бы их защитить.

Эффективное выполнение этой задачи зависит от многих факторов - от инициативной деятельности органов государственной власти в деле создания благоприятных условий для достижения каждого гражданина независимого Узбекистана принять активное участие в демократических реформах.

На основании приведенного выше анализа следует отметить, что причиной изучения этих вопросов стало важной место, занимаемое глубоким формированием духовно-нравственных основ гражданского общества в нашей стране, становлением современной просветительской правовой культуры.

Резюмируя, можно сказать, что в повышении правосознания и правовой культуры в обществе особую роль играют широкая пропаганда среди населения, особенно молодежи идей проводимых в стране социально-экономических реформ, формирование системы последовательного доведения сущности и содержания принимаемых законодательных актов и государственных программ, сохранения баланса между личными интересами и интересами общества, а также укрепление взаимного сотрудничества между органами государственной власти и управления, в том числе правоохранительными органами и институтами гражданского общества в области осуществления адресной правовой пропаганды.

Литература

1. Исламов З.М. Теория государства и права. Т.: ТДЮИ, 2007. Б.491
2. Указ Президента «О коренном совершенствовании системы повышения правосознания и правовой культуры в обществе», газета «Халк сузи», 10 января 2019 года.
3. См.: Теория государства и права. Под.ред. Н.И.Матузова, А.В.Малько. –М.: Юристъ, 1997. – С.585
4. Юридическая энциклопедия Узбекистана. Т.: Адолат, 2009. Б-652.
5. Теория государства и права. Под.ред. Н.И.Матузова, А.В.Малько. –М.: Юристъ, 1997. – С.585

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

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.
Częstotliwość: 12 wydań rocznie.
Format - A4, kolorowy druk
Wszystkie artykuły są recenzowane
Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.
Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

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

Articles are accepted till the 30th day of each month.
Periodicity: 12 issues per year.
Format - A4, color printing
All articles are reviewed
Each author receives one free printed copy of the journal
Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

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

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

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

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

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

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

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

East European Scientific Journal

Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw,
Poland

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

<http://eesa-journal.com>