



I

**NTELLECTUAL CAPITAL
IS THE FOUNDATION OF
INNOVATIVE DEVELOPMENT**

'2020



«EUROPEAN SCIENCE»
BOOK 3. PART 5



Alekseewa I., Choporov O.N., Evstafyeva E.M., Ivanova N., Jorovlea E.I. et al.

**INTELLEKTUELLES KAPITAL - DIE GRUNDLAGE FÜR
INNOVATIVE ENTWICKLUNG**
WIRTSCHAFT, MANAGEMENT, MARKETING, TOURISMUS
*INTELLECTUAL CAPITAL IS THE FOUNDATION OF
INNOVATIVE DEVELOPMENT*
ECONOMICS, MANAGEMENT, MARKETING, TOURISM

*Monographic series «European Science»
Book 3. Part 5.*

*In internationalen wissenschaftlich-geometrischen Datenbanken enthalten
Included in International scientometric databases*

MONOGRAPHIE
MONOGRAPH

Authors:

Abrosimova O.S. (2), Alekseewa I. (7), Choporov O.N. (6), Dorozhkina H.M. (17),
 Evstafyeva E.M. (7), Ivanova N. (16), Jorovlea E.I. (13), Kahovich E.A. (18),
 Kahovich Y.A. (18), Kharchuk S. (3), Khomenko L.M. (17), Kurachytsky D.V. (14),
 Lavrov D.A. (7), Lvovich I.Y. (6), Lvovich Y.E. (5), Moroz L.I. (14), Mustetsa I.V. (10),
 Nekhay B.A. (8), Orlovskaya Y.V. (18), Parakhina V.N. (15), Plastinin A. (1),
 Polishchuk L. (19), Popelo O. (16), Preobrazhenskiy A.P. (5, 6), Preobrazhenskiy Y.P. (5),
 Reznikov A.V. (2), Stahova E. (11), Sushko O. (1), Sysoieva I.N. (12), Tishchuk I. (19),
 Tkachuk L. (11), Tretyakova O.V. (4), Ustaev R.M. (15), Ustaeva M.N. (15),
 Vakulich M. (9), Zamlelaia A.T. (2)

Intellektuelles kapital - die grundlage für innovative entwicklung: wirtschaft, management, marketing, tourismus. Monografische Reihe «Europäische Wissenschaft». Buch 3. Teil 5. 2020.

Intellectual capital is the foundation of innovative development: economics, management, marketing, tourism. Monographic series «European Science». Book 3. Part 5. 2020.

ISBN 978-3-949059-06-3

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05

Published by:

ScientificWorld-NetAkhatAV

Lußstr. 13

76227 Karlsruhe, Germany

in conjunction with Institute «SE&IE»

e-mail: orgcom@sworld.education

site: www.sworld.education

Copyright © Authors, 2020

Copyright © Drawing up & Design. ScientificWorld-NetAkhatAV, 2020



ÜBER DIE AUTOREN / ABOUT THE AUTHORS

1. *Abrosimova Olga Sergeevna*, Egorievsk Technological Institute, Russia, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 2 (co-authored)*
2. *Alekseewa Irina*, Russian State Economic University (RINH), Department of Accounting, Russia, Doctor of Economic Sciences, assistant professor - *Chapter 7 (co-authored)*
3. *Choporov Oleg Nikolaevich*, Voronezh State Technical University, Russia, Doctor of Technical Sciences, Professor - *Chapter 6 (co-authored)*
4. *Dorozhkina Hanna Mykolaivna*, Kremenchug National University named after Mikhail Ostrogradsky, Ukraine, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 17 (co-authored)*
5. *Evstafyeva Elena M.*, Russian State Economic University (RINH), Department of Accounting, Russia, Doctor of Economic Sciences, assistant professor - *Chapter 7 (co-authored)*
6. *Ivanova Natalia*, National University "Chernihiv Polytechnic", Ukraine, Doctor of Economic Sciences, assistant professor - *Chapter 16 (co-authored)*
7. *Jorovlea Elvira leon*, ASEM, Moldova, Doctor of Economic Sciences, assistant professor - *Chapter 13*
8. *Kahovich Elena Aleksandrovna*, Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, Ukraine, PhD in Public Administration, assistant professor - *Chapter 18 (co-authored)*
9. *Kahovich Yuliya Aleksandrovna*, University of Customs and Finance, Ukraine, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 18 (co-authored)*
10. *Kharchuk Svitlana*, Vnitsky Educational and Scientific Institute of the Western Ukrainian National University, Ukraine, assistant professor - *Chapter 3*
11. *Khomenko Liudmyla Mykolaivna*, Kremenchug National University named after Mikhail Ostrogradsky, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 17 (co-authored)*
12. *Kurachytsky Denis Valeriyovych*, National University "Lviv Polytechnic", Ukraine, student, - *Chapter 14 (co-authored)*
13. *Lavrov Denis A.*, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, - *Chapter 7 (co-authored)*
14. *Lvovich Igor Yakovlevich*, Voronezh Institute of High Technologies, Russia, Doctor of Technical Sciences, Professor - *Chapter 6 (co-authored)*
15. *Lvovich Yakov Evseevich*, Voronezh State Technical University, Russia, Doctor of Technical Sciences, Professor - *Chapter 5 (co-authored)*
16. *Moroz Lyudmila Ivanovna*, National University "Lviv Polytechnic", Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 14 (co-authored)*
17. *Mustetsa Iryna Vasileuna*, Chernivtsi Trade and Economic Institute KNTEU, Ukraine, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 10*
18. *Nekhay Bela Abrekovna*, Kuban State University, Russia, master, - *Chapter 8*



19. *Orlovskaya Yuliya Valer'evna*, Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, Ukraine, Doctor of Economic Sciences, Professor - *Chapter 18 (co-authored)*
20. *Parakhina Valentina Nikolaevna*, FGAOU VO "North Caucasus Federal University", Russia, Doctor of Economic Sciences, Professor - *Chapter 15 (co-authored)*
21. *Plastinin Alexander*, NARFU them. M.V. Lomonosov, Russia, Doctor of Chemical Sciences, Professor - *Chapter 1 (co-authored)*
22. *Polishchuk Larisa*, Lutsk National Technical University, Ukraine, PhD in technical sciences, assistant professor - *Chapter 19 (co-authored)*
23. *Popelo Olha*, National University "Chernihiv Polytechnic", Ukraine, Doctor of Economic Sciences, - *Chapter 16 (co-authored)*
24. *Preobrazhenskiy Andrey Petrovich*, Voronezh Institute of High Technologies, Russia, Doctor of Technical Sciences, assistant professor - *Chapter 5 (co-authored), Chapter 6 (co-authored)*
25. *Preobrazhenskiy Yuriy Petrovich*, Voronezh Institute of High Technologies, Russia, PhD in technical sciences, assistant professor - *Chapter 5 (co-authored)*
26. *Reznikov Andrey Valentinovich*, Egorievsk Technological Institute, Russia, Doctor of Economic Sciences, assistant professor - *Chapter 2 (co-authored)*
27. *Stahova Elena*, Vinnytsia technical college, Ukraine, PhD in pedagogical sciences, - *Chapter 11 (co-authored)*
28. *Sushko Olga*, MSTU them. N.E. Bauman, Russia, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 1 (co-authored)*
29. *Sysoieva Inna Nikolaevna*, Western Ukrainian National University, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 12*
30. *Tishchuk Inna*, Lutsk National Technical University, Ukraine, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 19 (co-authored)*
31. *Tkachuk Lyudmila*, Vinnytsia National Technical University, Ukraine, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 11 (co-authored)*
32. *Tretyakova Olena Vasulivna*, Chernivtsi National University, Ukraine, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 4*
33. *Ustaev Rustam Merzeferovich*, FGAOU VO "North Caucasus Federal University", Russia, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 15 (co-authored)*
34. *Ustaeva Malvina Nerezhullakhovna*, FGAOU VO "North Caucasus Federal University", Russia, graduate student, - *Chapter 15 (co-authored)*
35. *Vakulich Maria*, Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs, Ukraine, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 9*
36. *Zamlelaia AnnaTikhonovna*, Egorievsk Technological Institute, Russia, PhD in economic sciences, assistant professor - *Chapter 2 (co-authored)*



Inhalt / Content

CHAPTER 1. METHODOLOGICAL APPROACHES FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF A TERRITORIAL INDUSTRIAL FOREST CLUSTER	
Introduction	9
1.1. Methodological approach based on modeling the inter-product balance of the timber industry cluster	10
1.2. Methodological approach based on modeling the graph of the timber industry complex	15
1.3. Methodological approach based on an integral assessment of the competitiveness of the timber industry cluster	19
Conclusions	21
CHAPTER 2. MODERN PROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE THE INVESTMENT MANAGEMENT SYSTEM OF CREDIT INSTITUTIONS	
Introduction	23
2.1. Modern problems of financial investment of credit institutions.....	23
2.2. General provisions for the formation of the investment service of a credit institution	26
Conclusions	31
CHAPTER 3. DEVELOPMENT OF LOGISTICS STRATEGY IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....	
	32
CHAPTER 4. HOUSEHOLD SAVINGS - AS A SOURCE OF ECONOMY INVESTMENT	
Introduction	40
4.1. Household income and expenditure: nature and structure.....	40
4.2. Household savings - as a source of investment in the economy.....	43
4.3. The state of savings and investment opportunities of households.....	45
Conclusions	48
CHAPTER 5. FEATURES OF THE CLASSIFICATION OF METHODS FOR DEVELOPING MANAGEMENT DECISION MAKING	
Introduction	49
5.1. Unformalized (heuristic) decision-making methods.....	49
5.2. Formalized methods	51
5.3. Combined methods of developing management decisions.....	53
Conclusions	55



CHAPTER 6. ABOUT THE IMPLEMENTATION OF NETWORKED ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING FOR THE BUSINESS PLANNING PROCESS

Introduction 56

 6.1. Methodical approach to the analysis of the main stages of business planning 56

 6.2. Main stages / blocks of work of the process 59

Conclusions 62

CHAPTER 7. STATE AND CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF NON-FINANCIAL REPORTING IN THE RUSSIAN FEDERATION

Introduction 63

 7.1. The paradigm of the development of non-financial reporting in the Russian Federation for economic entities 63

 7.2. Trends in the development of non-financial reporting in the Russian Federation 66

Conclusions 69

CHAPTER 8. HARMONIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF LONG-TERM ASSETS

Introduction 71

 8.1. Concept, essence and value of long-term assets 71

 8.2. Harmonization of accounting and tax accounting of long-term assets 73

Conclusions 76

CHAPTER 9. CONSIDERATION OF THE THEORETICAL METHODOLOGY OF INVESTMENT CLIMATE RATING EVALUATION

Introduction 77

 9.1. The current state of the investment climate in the world economy 77

 9.2. The practical component of the investment climate 78

Conclusions 82

CHAPTER 10. RECOGNITION AND EVALUATION OF FIXED ASSETS OF HOTEL ENTERPRISES IN ORDER TO MANAGE THEM

Introduction 83

 10.1. Recognition of fixed assets of the hotel industry 83

 10.2. Valuation of fixed assets of hotel enterprises for accounting purposes... 85

Conclusions 88



CHAPTER 11. MODERN APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE

Introduction 90
 11.1. The impact of receivables on the financial and economic condition of the enterprise..... 90
 11.2. Sales budgeting as a method of managing receivables..... 92
 Conclusions 95

CHAPTER 12. SOCIAL AUDIT METHODOLOGY

Introduction 97
 12.1. Objectives and advantages of social audit 98
 12.2. The main components of social audit 99
 12.3. The steps of social auditing..... 101
 Conclusions 102

CHAPTER 13. ASSESSMENT OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR BY HIGHLIGHTING VARIABLES WITH A CERTAIN IMPACT IN ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Introduction 103
 13.1. Evaluating organizational behavior through the diversity variable 104
 13.2. Evaluation of organizational behavior through the leadership variable 108
 13.3. Evaluation of organizational behavior through the communication variable 108
 13.4. Evaluation of organizational behavior through the variable kindness... 108
 13.5. Evaluation of organizational behavior through the stress variable..... 109
 13.6. Evaluation of organizational behavior through the variable predisposition to conflict..... 110
 13.7. Evaluation of organizational behavior through the variable loyal behavior 112
 13.8. Evaluation of organizational behavior through the variable job satisfaction..... 112
 13.9. Evaluation of organizational behavior through the motivation variable 113
 Conclusions 114

CHAPTER 14. SOCIO-STATISTICAL ASSESSMENT OF THE CREATIVE POTENTIAL OF THE EMPLOYEE OF THE ENTERPRISE

Introduction 116
 14.1. Concepts and components of creative potential..... 116
 14.2. Evaluation of creative work of management staff 117
 14.3. Socio-statistical assessment of creative potential 118
 Conclusions 123



CHAPTER 15. PPP AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF DIGITAL INTELLECTUAL CAPITAL

Introduction 124
 15.1. PPP in the digital economy format 124
 15.2. The use of PPP in projects for the development of intellectual capital. 127
Conclusions 130

CHAPTER 16. EXAMINATION OF INVESTMENT PROJECTS AS A KIND OF MANAGEMENT ACTIVITY.....132

CHAPTER 17. PLANNING AND ORGANIZATIONAL DESIGN OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE RAILWAY TRANSPORT OPERATION

Introduction 139
 17.1. Organizational design of shunting operation of railway transport of an industrial enterprise..... 139
 17.2. Organization and planning of maintenance of loading and unloading sites..... 141
 17.3. Improvement of the of railway transport operation planning of PJSC «Kryukiv Carriage Building Plant» 143
Conclusions 145

CHAPTER 18. THE NEED TO MANAGE THE INNOVATIVE POTENTIAL OF ICT DEVELOPMENT IN THE DIGITAL ECONOMY.....146

CHAPTER 19. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF WINE TOURISM IN UKRAINE.....153

References 168



KAPITEL 1 / CHAPTER 1. METHODOLOGICAL APPROACHES FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF A TERRITORIAL INDUSTRIAL FOREST CLUSTER

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО
ВИРОБНИЧОГО ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРА

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-068

Введение

Леса в мире занимают 4 млрд га территории, или около 30 % площади суши, при этом более 50 % всех лесных площадей сосредоточено в таких странах, как Российская Федерация, Бразилия, Канада, Соединенные Штаты Америки и Китай. Россия обладает крупнейшими в мире запасами древесины с площадью лесных земель порядка 1185 млн га (2017 год), 67% которых приходится на покрытую лесом территорию [9, 10]. Но несмотря на площадь лесных ресурсов, по объему лесозаготовки страна занимает только пятое место. Объем мировой лесозаготовки составляет 3,7 млрд м³, из них деловой древесины около 1,9 млрд м³. Крупнейшими странами-лесозаготовителями остаются Соединенные Штаты Америки (405-410 млн м³), Китай (340-350 млн м³), Бразилия (250 млн м³). Россия по объемам лесозаготовки по итогам 2018 года заняла только четвертое место. Одной из причин более низких объемов заготовки является экстенсивное лесопользование, которое приводит к истощению лесных ресурсов. Участники рынка, понимая проблемы экстенсивного лесопользования, постепенно начинают переходить на интенсивное использование ресурсов. Совокупная выручка российских лесопромышленных компаний в 2019 году составила 12,3 млрд долларов, что ниже уровня 2018 годна на 8,36% [9, 10]. Что прежде всего связано с негативной ценовой динамикой - цены на основные виды лесопромышленной продукции снизились на 25-40% [10], поэтому производители вынуждены наращивать поставки продукции для компенсации снижения цен. Вклад в валовый внутренний продукт РФ остался на прежнем невысоком уровне 0,5 %. Доля России на мировом лесопромышленном рынке составляет около 3,0 %, причем больше 50 % экспорта составляет продукция низких переделов: круглый лес и пиломатериалы. Рост экспорта продукции ЛПК из России в стоимостном выражении (в долл. США) наблюдается с 2015 года, при этом в 2017–2018 годах темпы прироста были порядка 20%. В первом полугодии 2019 года экспорт сократился на 6% относительно аналогичного периода предыдущего года и составил 6,2 млрд долларов США [9, 10]. Снижение объемов экспорта обусловлено тем же фактором - негативной ценовой конъюнктурой, которая сдерживает рост всей отрасли [3]. Спрос на продукцию ЛПК и в России, и в мире находится на высоком уровне, что связано с ее лучшими потребительскими свойствами, экологичностью и сравнительно низкой себестоимостью.

Развитие лесного комплекса в стране сдерживается рядом факторов, среди



которых: низкий прирост и объем древесины с единицы площади эксплуатационных лесов; недостаточная эффективность лесовосстановления, системы охраны и защиты лесов; низкая степень переработки лесного сырья; несовершенство нормативно-правовой базы и т. д. Особенно стоит отметить недостаточно развитое или даже критическое состояние транспортной инфраструктуры лесопользования в России, при этом именно она имеет первостепенное значение в вопросах интенсификации использования и воспроизводства лесов. Несмотря на всю значимость лесных дорог для лесного сектора, сегодня в России их протяженность на 1 тыс. га лесных площадей чуть более 1,4 км, в то время как: в Финляндии этот показатель составляет около 90 км, в Австрии – 60 км, в Германии – 45 км, в Швеции – 11 км, в США – 10 км, в Норвегии – 9 км. Из общей протяженности лесных дорог в нашей стране только 4,6 % имеют твердое покрытие, а 17,3 % – зимники [10, 11].

Анализ достигнутых показателей и трендов развития лесопромышленного комплекса позволяет сделать вывод, что Россия не в полной мере использует имеющийся потенциал лесного сектора экономики, и его вклад в валовой внутренний продукт, а также в занятость населения страны могут быть значительно больше. Поэтому формирование и развитие лесопромышленных кластеров имеет особое значение для обеспечения конкурентоспособности отрасли, регионов, страны. Теоретическое и методологическое обоснование направлений, методов и инструментов совершенствования процессов становления и развития кластеров является достаточно актуальным и практически значимым. На современном этапе кластерный подход к развитию лесопромышленного комплекса испытывает проблемы, и не может стать действенным инструментом поддержки национального лесопромышленного бизнеса в глобальной конкуренции. Следовательно, требуется создание методологических подходов оценки эффективности кластерного процесса в лесопромышленном комплексе, позволяющих упреждать кризисные периоды в развитии кластера и определять наиболее эффективные направления развития.

1.1. Методологический подход на основе моделирования межпродуктового баланса лесопромышленного кластера

Балансовая межпродуктовая модель кластера имеет специфические особенности, проявляющиеся в характеристиках, математических соотношениях, схеме формирования, что отличает её от общепринятой модели межотраслевого баланса [6, 11]. Для упрощения балансовой модели кластера принимается условие, что промышленные предприятия кластера структурно принадлежат к одной отрасли лесопромышленного комплекса и производят сходную продукцию. Базовой частью экономико-математической моделирования производства кластера являются уравнения балансов продукции, представленные в виде системы n -равенств [7, 13, 17].

$$x_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + y_i \quad (1)$$



x_i - объем валового производства i -ой организации кластера;

x_{ij} - потребление продукции i -ой организации кластера в дальнейшем производстве продукции j -ой организации;

y_i - конечная продукция i -го предприятия.

Соответственно объем переработки любого i -го вида ресурсов в производстве j -той продукции (x_{ij}) представлено функцией объема производства продукции:

$$x_{ij} = Q_{ij}(x_j) \quad (i, j = 1, 2, \dots, n) \quad (2)$$

Производство j -той продукции в кластерной интеграции выражается функцией использованных материальных ресурсов в производстве:

$$x_j = f(x_{1j}, \dots, x_{nj}) \quad (i, j = 1, 2, \dots, n) \quad (3)$$

Таким образом, статическая модель межпродуктового баланса представляет совокупность функций затрат и производственных функций. Сводная таблица межпродуктового баланса взаимно объединяет показатели использования продукции (строки) и затрат на производство (столбцы).

Подставив значения x_{ij} из (2) в (1) получим систему из n уравнений:

$$x_i = \sum_{j=1}^n Q_{ij}(x_j) + y_i \quad (i = 1, 2, \dots, n), \quad (4)$$

Пропорциональность зависимостей между объемами производственного потребления и выпуска продукции логично выразить функцией:

$$x_{ij} = k_{ij} x_j \quad (i, j = 1, 2, \dots, n) \quad (5)$$

где k_{ij} - технологический коэффициент затрат, показывающий, необходимый объем продукции i -ого предприятия-участника кластера для производства единицы продукции j -ого предприятия-партнера по кластеру.

Подставляя уравнения (5) в (1) получим суммирующую соотношение, которое устанавливает зависимость между использованием продукции различными предприятиями-партнерами и продукцией кластера:

$$\sum_{j=1}^n k_{ij} x_j + y_i = x_i \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad (6)$$

Значения коэффициентов k_{ij} в совокупности образуют матрицу n -го порядка K .

Экономико-математическая модель межпродуктового баланса может быть представлена в матричной форме:

$$X = KX + Y \quad (7)$$

X - вектор-столбец валовых выпусков продукции предприятиями кластера;

Y - вектор-столбец конечной продукции предприятий кластера.

Если же номенклатура представлена индивидуальными продуктами, нормативы совпадают с технологическими нормами.

По отношению определения внешних кластерных затрат, то для формирования номенклатуры межпродуктового баланса кластера предпочтительнее использовать показатели коэффициентов прямых затрат. В



нашем предложении определяется удельный вес таких показателей к общему итогу, с последующим ранжированием удельных весов и отбором составляющих с наибольшими удельными весами с условием максимизации суммы удельных весов всего ряда [5, 7]. Такой вариант определения коэффициентов затрат позволяет выделить важнейшие производства, которые имеют наиболее тесные производственные связи с предприятиями кластера. Для выявления производств, которые потребляют преимущественно продукцию кластера, требуется проведение аналогичного анализа, но по отношению к распределительным коэффициентам, получаемым по строкам межпродуктового баланса. Формирование номенклатуры лесопромышленного кластера при разработке межпродуктового баланса производилось в соответствии с приведенной методикой.

Межпродуктовый баланс лесопромышленного кластера состоит из четырех жестко связанных между собой разделов (квадрантов), показывающих процесс производства и распределения лесопродукции.

На текущем этапе моделирования баланса лесопромышленного кластера акцентируется разработка первого раздела баланса, так как он отражает оценку внутрикластерных взаимосвязей. Первый раздел баланса относится к важной части межпродуктового баланса в силу того, что данный квадрант характеризует внутренние связи кластера. Аналитические и расчетные возможности первого раздела баланса связаны со спецификой строения квадранта, в основе которого взаимная корреспонденция позиций подлежащего (отдельные виды продукции) и сказуемого. Элементы первого раздела обозначаются x_{ij} . Межпродуктовая поставка x_{ij} отражает затраты валовой продукции i -го предприятия лесопромышленного кластера на производство валовой продукции другого j -го предприятия. При построении стоимостного баланса сумма элементов по строкам $\sum_{j=1}^n x_{ij}$ характеризует общий объем производства продукции i -го предприятия, который потребляется внутри кластера. Суммирование элементов первого раздела по столбцам $\sum_{i=1}^n x_{ij}$ показывает общий объем валовой продукции предприятий лесопромышленного кластера, затраченный на производство валовой продукции j -го предприятия. Графа “Итого внутрикластерный оборот” показывает величину внутреннего кластерного потребления лесопродукции, рассчитанную на основе фактических объемов производств предприятий с учётом коэффициентов прямых материальных затрат. Итоговое значение этой графы рассчитывается суммированием строк I квадранта. Второй раздел межпродуктового баланса лесопромышленного кластера содержит описание структуры конечного продукта и его распределения. Третий квадрант отражает распределение первичных ресурсов. Четвёртый раздел непосредственного отношения к условиям производства и реализации продукции не имеет, соответственно, показателям данного раздела невозможно поставить в соответствие какие-либо потоки продукции. Это происходит потому, что он характеризует



перераспределительные отношения, осуществляемые через финансово-кредитную систему. Такие процессы подчиняются в первую очередь макроэкономическим закономерностям, следовательно совместный анализ с потоками продукции лесопромышленного кластера нецелесообразен.

В межпродуктовом балансе определяются потребности каждого предприятия лесопромышленного кластера в важнейших видах ресурсов, объем внутрикластерного потребления, направления использования продукции кластера и источники обеспечения потребностей кластера в лесопродукции.

Для расчета балансовой взаимосвязей конечной продукции через соответствующие математические преобразования необходимо количественно выразить потребности предприятий кластеров в выпуске валовой продукции и ресурсах непосредственно через значение конечной продукции.

В общем случае при любых значениях конечной продукции имеем:

$$X = (E - A)^{-1} Y = KY \quad \text{или} \quad X_i = \sum_{j=1}^n K_{ij} Y_j \quad (8)$$

Экономическое содержание коэффициента K_{ij} состоит в том, что он выражает величину полных потребностей в продукции i -того предприятия для получения единицы конечной продукции j -го предприятия.

Подобным образом определяются коэффициенты внутрикластерных затрат ресурсов (трудовых, основных фондов, оборотных фондов).

Рассчитанные параметры послужили основой для исследования внутрикластерных взаимосвязей [12, 16]. В процессе исследования с использованием табличного процессора Microsoft Excel разработана модель кластера, состоящая из пяти условных предприятий. Данная модель позволяет определить общие объемы внутрикластерного потребления и валовой выпуск продукции лесопромышленного кластера по заданному вектору конечной продукции для каждого из пяти предприятий (табл. 1) [12].

Таблица 1

Пример результата расчетов модели кластера

Номенклатура продукции	Вектор потребления ресурсов элементом кластера 1	Вектор потребления ресурсов элементом кластера 2	Вектор потребления ресурсов элементом кластера 3	Вектор потребления ресурсов элементом кластера 4	Вектор потребления ресурсов элементом кластера 5	ВСЕГО произведено по кластеру конечной продукции	ВСЕГО по кластеру потреблено собственной продукции
Вывозка древесины - всего, плотн куб.м.	81	80	0	0	0	1100	161
Дрова, куб м.	0	0	0	0	0	110	0
Деловая древесина, куб. м. плотные	0	15661,22	314,9767	0	55470,3	1	71446,5
Пиломатериалы, куб. м.	0	0	76,66667	1255,996	437,6219	100	1770,284
Шпалы деревянные для железных дорог широкой колеи штук	0	0	0	0	0	1000	0
Брусья деревянные для стрелочных, комплектов	0	0	0	0	0	1000	0
Фанера клееная, куб м.	0	0	55,20833	12,13552	146,5901	100	213,9339
ДВП, усл кв.м.	0	0	0	6,741214	98,31595	1000	105,0572
Деревянные клееные конструкции, куб. м.	0	0	0	0	0	100	0
Тара деревянная и детали для неё, куб м.	0	0	0	0	0	1000	0
Столы (вкл. детские), шт.	0	0	0	0	0	1000	0
Стулья (вкл. детские), шт.	0	0	0	0	0	1110	0
Кресла, шт.	0	0	0	0	0	10000	0
Шкафы, шт.	0	0	0	0	0	1000	0
Диваны-кровати, шт.	0	0	0	0	0	100	0
Древесная масса, т.	0	0	0	0	276,1037	1000	276,1037
Целлюлоза (по варке), включая полуцеллюлозу, т.	0	0	0	0	2280,566	11000	2280,566
Целлюлоза товарная, т.	0	0	0	0	0	1000	0
Бумага, т.	0	0	0	0	3,928857	1000	3,928857
Картон, т.	0	0	0	0	13,9	100	13,9
Мешки бумажные, шт.	0	0	0	0	0	100	0
Картонные ящики, кв. м..	0	0	0	0	0	10000	0
Тетради школьные, шт	0	0	0	0	0	110	0
ИТОГО							

1.2. Методологический подход на основе моделирования графа лесопромышленного комплекса

На первом этапе происходит подготовка необходимой и актуальной информации об лесопромышленном кластере [2, 4, 15]. На последующих этапах определяются концепции, основные допущения системы. Далее разрабатывается математическая модель, позволяющая отследить развитие лесопромышленного кластера [11, 16].

Алгоритм построения модели развития кластерной системы в обобщённом виде представлен в таблице (табл. 2), но для реальных практических целей применения, должен быть конкретизирован и детализирован с учётом поставленных задач использования.

Таблица 2

Алгоритм построения модели кластерной системы

I этап	Анализ кластерной системы и формирование множества вершин графа	
	Разбиение вершин на группы: экономические, социальные и экологические	Формирование экономических переменных
		Формирование социальных переменных
		Формирование экологических переменных
	Формирование переменных, графически отображающих взаимосвязи базовых факторов развития кластерной системы	
II этап	Оценка переменных, отображающих взаимосвязи базовых факторов развития кластерной системы	Оценка экономических переменных
		Оценка социальных переменных
		Оценка экологических переменных
	Оценка весов дуг орграфа взаимосвязи базовых факторов и формирование системы индикаторов	
	Выбор импульсного воздействия	
	Составление матрицы смежности и вычисление степеней вершины	
III этап	Управление системой на основе модели	
IV этап	Апробация модели орграфа развития кластерной системы	
V этап	Разработка стратегического графа развития кластерной системы на основании взаимосвязи базовых факторов	

Деятельность кластерной системы лесопромышленного комплекса включает большое количество взаимосвязанных переменных, по-разному действующих друг на друга. Кластерная система является открытой, и соответственно переменные с разной чувствительностью по реагируют на изменения окружающих факторов (переменных). Следовательно, для разработки математической модели процесса функционирования кластерной системы лесопромышленного комплекса важным условием является установление баланса точности результатов моделирования и возможности получения точной информации о тенденциях факторов [11, 16].

При создании графа определяется набор вершин, в которые следует вносить координирующие действия, приводящие к необходимому результату, а



также характер этих влияний. Разработка системы показателей для моделирования проводилась группой экспертов, проинтервьюированных научными деятелями и специалистами лесопромышленного комплекса, лесных кластеров. Отобранные и ранжированные данные стали базой для построения детальных планов управления кластерной лесопромышленной системой. В модели функционирования промышленного лесного кластера набор вершин был сгруппирован определённым образом (табл. 3). Выбор точек и характера действия на формирование модели кластера основывается на методах многофакторного моделирования [4, 6].

1. Модель ориентированного графа G можно представить с множеством вершин $V(A_{1-26})$ и направленных ребер $E(A_n, A_n)$:

$$G = \{V(A_1, A_2, A_3, A_4, A_5, A_6, A_7, \dots \dots A_{26}), E (A1,A6), (A1,A2), (A6,A9), (A6,A5), \dots (A25,A26)\} \quad (9)$$

Таблица 3

Наборы вершин, индикаторы и рычаги модели

Наименование	Показатели
I Экономические	A_1 – Объём и качество и качество производства продукции и услуг субъектов кластера A_2 – Износ основных фондов организаций лесопромышленного кластера A_3 – Себестоимость продукции субъектов лесопромышленного кластера A_4 – Объем заготовок сырья субъектами лесопромышленного кластера A_5 – Транспортная доступность, строительство дорог и промышленной инфраструктуры)
II Финансовые	A_6 – Экспортно-импортный баланс лесопромышленного кластера A_7 – Инвестиции организаций лесопромышленного кластера A_8 – Кредитная политика (доступность кредитов) A_9 – Собираемость налогов A_{10} – Демографическая политика (привлечение мигрантов)
III Социальные	A_{11} – Высококвалифицированные рабочие места A_{12} – Сотрудничество с научными и образовательными организациями (научные исследования) A_{13} – Информационное сопровождение кластера A_{14} – Развитие социальной инфраструктуры лесопромышленного кластера A_{15} – Сокращение населения (миграция)
IV Экологические	A_{16} – Объём и качество сырьевой базы A_{17} – Лесовосстановление A_{18} – Очистные сооружения организаций лесопромышленного кластера A_{19} – Переработка отходов организаций лесопромышленного кластера A_{20} – Уровень загрязнения организаций лесопромышленного кластера
Индикаторы	A_{21} - Доходы населения A_{22} - Задолженность по кредитам A_{23} – Доля высокотехнологичного производства
Рычаги управления	A_{24} - Налоговая нагрузка A_{25} – Законодательные ограничения A_{26} – Обновление технологий



После того, как сформировано множество базисных факторов, соответствующих вершинам знакового орграфа, и описано взаимное влияние разрабатывается графическая модель взаимосвязи базовых факторов развития лесопромышленного кластера. Формализация связывает параметры кластерной системы, что позволяет управлять социально-экономическим развитием [6, 7], и, следовательно, оказывать влияние на конечные результаты деятельности лесопромышленного кластера. Необходимо учесть, что большое количество факторов повышает неопределённость моделирования, и, следовательно, задача экспертов проранжировать факторы всех групп, оставив наиболее значимые.

Таким образом, при использовании разработанной системы переменных в процессе моделирования орграфа даёт возможность определения функциональных зависимостей между переменными и, то есть оценить потенциала лесопромышленного кластера и возможные направления развития. На основе определённого порядка событий можно показать разные сценарии поведения кластерной системы, а очередность внесения направляющих действий и мероприятий станет программой развития [5, 12, 15].

Моделирование орграфа лесопромышленного кластера происходит постепенно с пошаговым фиксированием показателей с вершин орграфа с целью определения значимых действий. После установления экспертно-значимых событий происходит расчет начального сценария орграфа управления. Далее необходимо последовательно вносить координирующие действия в модель лесопромышленного кластера.

При моделировании орграфа лесопромышленного кластера применен принцип поэтапного наращивания сложности модели. При разработке модели с помощью программ с использовалась информация, хранящаяся в базе данных и обновляемая в интерактивном режиме при общении с экспертами. С помощью программы исследуются проблемы наблюдаемости, управляемости, устойчивости, сложности, связности, адаптируемости систем, импульсные процессы.

На современном этапе информатизации общества и всех процессов деятельности субъектов нарастают проблемы управления массивами данных. Следовательно, первоначальными действиями при решении научных задач является отбор и кодирование информации, количественный и качественный анализ полученных информационных массивов и баз, постоянное обновление и корректировка моделей.

Использование отобранных экспертной группой показателей (факторов) в качестве базы моделирования орграфа лесопромышленного кластера предопределяет функциональные связанные области как между отдельными показателями и, так и между группами, что позволяет объективно оценить потенциал лесопромышленного кластера и определить основные рычаги и мероприятия управления.

При создании модели необходим компромисс между общностью модели и возможностью реалистичной оценки ее параметров (веса, запаздывания, и др.) и их интерпретацией. Моделирования в виде взвешенного орграфа позволяет точно формулировать проблемы, например, прогнозирования потребности



системы в ресурсах, или прогноза влияния новых технологий на эту потребность. Также могут быть проанализированы проблемы определения и выбора возможных альтернативных стратегий для удовлетворения ограничений, связанных с учетом требований участников кластера, и т.п. Чтобы анализировать перечисленные вопросы зададим, что каждая вершина u_i принимает значение (или достигает уровня) $v_i(t)$ в дискретные моменты времени $t = 0, 1, 2, \dots$. Правило изменения значений импульсного процесса устанавливает [7, 8, 14], как отклонения значений переменных распространяются за некоторое время по системе. Таким образом сформулировать проблему прогнозирования, можно следующим образом: предсказать значение $v_i(t)$ вершины u_i в момент времени t или, иначе говоря, предсказать изменение в $v_i(t)$ при заданном его исходном значении v_i . Можно ввести ограничения, или нормативы, связанные с разными требованиями или предложениями, придавая определённым вершинам уровни, в пределах которых изменяются значения соответствующего параметра. Когда ограничения заданы, можно найти варианты стратегий для дальнейшего обсуждения и согласования с субъектами лесопромышленного кластера. Здесь под стратегией называют процедуру, приводящую к изменению системы [7, 8, 15]:

- менять значения ряда вершин в заданное время;
- добавлять некоторую новую вершину в определённое время и новые рёбра;
- менять в определённое время знак направления связи;
- изменить в заданное время вес какой-либо из дуг;
- добавлять в орграф новую дугу между уже имеющимися вершинами;
- добавлять новый усиливающий или уменьшающий отклонение контур.

Далее необходимо проверить устойчивость орграфа с исследованием и тестирование собственных значений. Если взвешенный орграф G устойчив к импульсным воздействиям для импульсных процессов, то отдельное значение матрицы смежности двух вершин или смежности рёбер по абсолютной величине не превосходит 1.

При визуализации графа (рис.1) на экран выводится общее число найденных циклов, пронумерованный список циклов и показатели «сбалансированности» графа.

Чтобы сделать вывод об импульсной устойчивости орграфа, используется теорема о связи импульсной устойчивости орграфа G и величиной собственных значений матрицы сопредельности вершин орграфа [7, 13, 16]. На следующем шаге программа выводит комплексные собственные значения матрицы смежности вершин орграфа в алгебраической форме и значение их модулей. Модульные собственные значения превосходят 1, что говорит об импульсной неустойчивости графа. Чтобы убедиться в этом, необходимо направить импульс в вершину, ввести координаты вектора, число итераций, и программа выводит на экран значение импульса $p(t)$ в каждый момент времени и вектор значений вершин орграфа.



Определение весовых коэффициентов как отдельных характеристик в составе комплексных показателей, так и для единичных показателей качества целесообразно осуществлять на основе экспертных оценок, которые уточняются в процессе мониторинга.

Интегральный показатель конкурентоспособности рассчитан для лесопромышленного кластера одного из регионов. Расчёты показывают (табл. 4), что за анализируемый период конкурентоспособность лесопромышленного кластера Архангельской области росла, но с учетом «весов» (значимости) произошло снижение в 2016 году, так как снизился показатель «Объем платежей в бюджетную систему РФ от использования лесов, расположенных на землях лесного фонда, в расчете на 1 га земель лесного фонда», а данный показатель входит в первую целевую группу, «вес» (значимость) которой самый высокий (0,5) [10, 16].

Таблица 4

Оценка конкурентоспособности лесопромышленного кластера Архангельской области з

	2012 год	2014 год	2016 год
	Абсолютные значения / нормализованные значения		
I. Обеспечение использования лесов.			
1. Доля площади земель лесного фонда, переданного в аренду, в общей площади земель лесного фонда	54,7 / 0,91	58,2 / 0,97	60,0 / 1,0
2. Объем платежей в бюджетную систему РФ от использования лесов, расположенных на землях лесного фонда, в расчете на 1 га земель лесного фонда, руб.	40,1 / 0,99	40,6 / 1,0	36,5 / 0,90
Итоговые значения показателей по I группе	- / 1,90	- / 1,97	- / 1,90
Итоговые значения показателей с учетом «весов» группы	0,95	0,99	0,92
II. Воспроизводство лесов.			
3. Отношение площади искусственного лесовосстановления, к площади выбытия лесов в результате сплошных рубок	58,3 / 0,63	92,0 / 1,0	92,0 / 1,0
4. Лесистость территории, %	54 / 1,0	54 / 1,0	54 / 1,0
Итоговые значения показателей по II группе	- / 1,63	- / 2,0	- / 2,0
Итоговые значения показателей с учетом «весов» группы	0,49	0,6	0,6
III. Охрана и защита лесов.			
5. Удельная площадь земель лесного фонда, погибшей от пожаров	0,038 / 0,53	0,023 / 0,87	0,020 / 1,0
6. Удельная площадь земель лесного фонда, погибших от вредителей и болезней	0,030 / 0,67	0,024 / 0,83	0,020 / 1,0
Итоговые значения показателей по III группе	- / 1,20	- / 1,90	- / 2,0
Итоговые значения показателей с учетом «весов» группы	0,24	0,38	0,40
Интегральный показатель конкурентоспособности лесного хозяйства (без учета «весов»)	4,73	5,87	5,90
Интегральный показатель конкурентоспособности лесного хозяйства с учетом «весов»	1,68	1,97	1,92

На рисунке 2 представлена динамика показателя конкурентоспособности лесопромышленного кластера Архангельской области за 2012-2016 годы [10]. с учетом и без учета «весов» (значимости) частных показателей. Рсчёт интегрального показателя конкурентоспособности в динамике показывает нестабильное развитие кластера Архангельской области. Наибольшие успехи были достигнуты в 2014 году с последующим небольшим снижением в 2016



году. Аппроксимация и сглаживание тренда развития конкурентоспособности лесопромышленного кластера Архангельской области показывает положительную динамику на ближайшую перспективу.

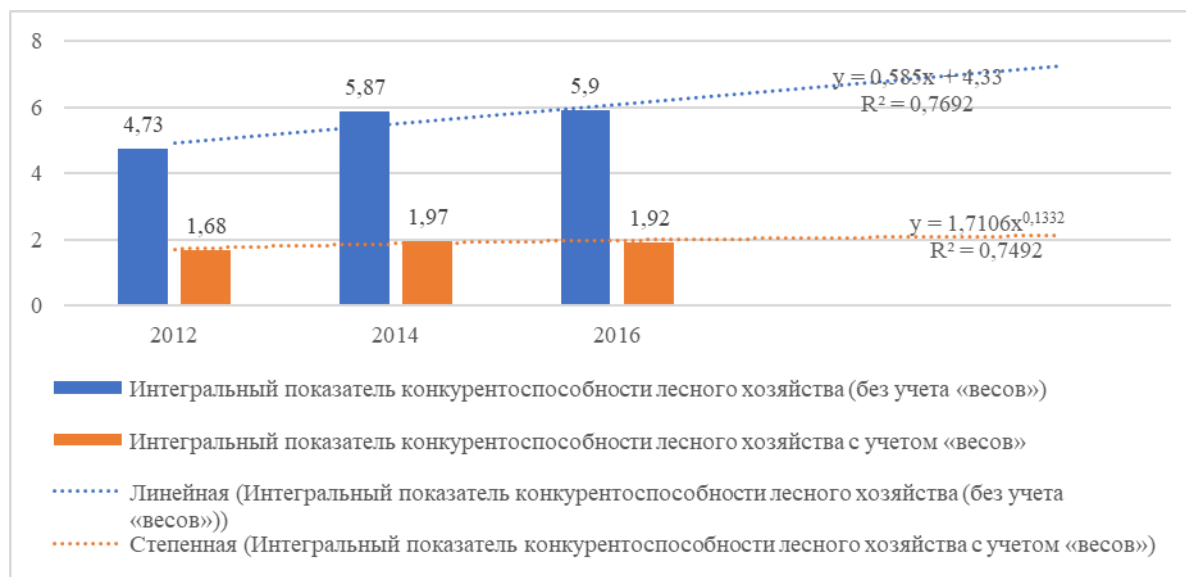


Рисунок 2 – Динамика и прогноз показателя конкурентоспособности лесного хозяйства по Архангельской области за 2012-2016 годы с учетом и без учета «весов» (значимости) частных показателей

Выводы

Систематизировать информацию, проводить количественный и качественный анализ данных, информационно наполнять социально-эколого-экономические модели— основные задачи для информационной поддержки исследований в области устойчивого развития кластерных систем. Моделирование с использованием теории графов даёт возможность снять неопределенность, сопутствующую прогнозированию развития сложной системы и предложить вариант управления стохастическим процессом. Конечной целью структурного моделирования функционирования лесного кластера является разработка структурно устойчивых систем и сценариев их устойчивого развития.

Полученные результаты проектирования модели продуктового баланса лесопромышленного кластера и практическая апробация модели представляют возможность исследовать взаимосвязи между участниками кластера, которые проявляются прежде всего во взаимозависимости и взаимосвязанности цен на внутрикластерные потоки ресурсов, полуфабрикатов и готовой продукции, затрат и доходов, в инвестиционной деятельности участников кластера.

Оценка интегрального показателя конкурентоспособности лесопромышленного кластера в динамике даёт возможность прогнозировать заложенные в методику частные показатели, соответственно использовать методику при планировании и прогнозировании развития кластера.

Разработанные инструменты оценки деятельности лесопромышленного кластера позволяют решить широкий круг задач:

- определить оптимальные финансово-экономические показатели



деятельности лесопромышленного кластера;

– определить кластерную ресурсоёмкость выпуска продукции, и рассчитать полные затраты производства и возможности снижения затрат внутрикластерных потоков;

– спрогнозировать характер развития и темпы роста лесопромышленного кластера;

– выделить основные направления роста эффективности совместной деятельности участников лесопромышленного кластера;

– и ряд других краткосрочных задач.

**KAPITEL 2 / CHAPTER 2.****MODERN PROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE THE INVESTMENT MANAGEMENT SYSTEM OF CREDIT INSTITUTIONS****СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ****DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-023****Введение**

Современные тенденции экономической динамики актуализируют проблемы и вопросы финансового инвестирования. С одной стороны, имеют место признаки экономической стабилизации (рост промышленного производства, относительно стабильное социально-экономическое развитие), с другой стороны, сохранение тенденций инвестиционного спада не позволяет пока говорить о достаточности предпосылок перехода к устойчивому экономическому росту, который может быть обеспечен только за счет введения новых мощностей и применения новых технологий, а это, в свою очередь, обязательно предполагает рост объемов банковского инвестирования.

В настоящее время подавляющее большинство кредитных организаций еще не стали аккумуляторами заметных объемов инвестиционных ресурсов, ни их эффективными операторами.

2.1. Современная проблематика финансового инвестирования кредитных организаций.

Сегодня неустойчивость общеэкономической ситуации в полной мере проявляется и в банковском секторе. Более того, ряд факторов, в целом благоприятных с точки зрения макроэкономики, оказывает на развитие исследуемых банков довольно противоречивое влияние.

Во-первых, степень риска долгосрочных капитальных вложений остается несовместимой с потенциально возможной нормой прибыли от этих вложений.

Во-вторых, не подкрепленная реальными изменениями в производстве динамика доходности на финансовых рынках снижает инвестиционные возможности коммерческих банков, делает неустойчивым их финансовое положение. Банки, основную проблему для которых представляет поддержание текущей ликвидности, вряд ли склонны к инвестиционным проектам. Следует также отметить, что и при условии относительно благополучной экономической конъюнктуры совокупные финансовые ресурсы значительной части кредитных организаций недостаточны для обеспечения серьезных капитальных вложений.

Существенный объем проблем связан с процессом математического моделирования и управления портфелями ценных бумаг. Портфель финансовых активов - это сложный финансовый объект, имеющий собственную теоретическую базу. При прогнозировании встают проблемы моделирования и



применения математического аппарата, в частности, статистического. Причем универсального подхода к решению всех возникающих задач не существует, и специфика конкретного случая требует модификации базовых моделей.

Кроме того, невозможность ведения нормальных статистических рядов по большинству финансовых инструментов, отсутствие исторической статистической базы приводит к невозможности применения в современных российских условиях классических западных методик, да и вообще любых количественных методов анализа и прогнозирования. На данный момент адекватного математического аппарата для всех возможных схем еще не разработано. Это связано как с небольшим опытом развития подобных взаимоотношений в России, так и с объективной математической сложностью возникающих моделей.

Чем выше инвестиционные риски, тем больше требований предъявляется к инвестиционному менеджеру коммерческого банка по качеству управления портфелем. Эта проблема особенно актуальна в том случае, если финансовые рынки показывают высокую волатильность. А в последние годы это именно так.

Под управлением понимается применение к совокупности различных видов ценных бумаг инвестиционного портфеля определенных методов и технологических возможностей, которые позволяют: сохранить первоначально инвестированные средства; достигнуть максимального уровня дохода; обеспечить инвестиционную направленность портфеля. Иначе говоря, процесс управления направлен на сохранение основного инвестиционного качества портфеля и тех свойств, которые бы соответствовали интересам его держателя.

Мониторинг является базой для прогнозирования размера возможных доходов от инвестиционных средств и интенсификации инвестиционных операций.

Инвестиционный менеджер кредитной организации, занимающийся активным управлением, должен суметь отследить и приобрести наиболее эффективные ценные бумаги и максимально быстро избавиться от низкодоходных активов. При этом важно не допустить снижение стоимости портфеля и потерю им инвестиционных свойств, а следовательно, необходимо сопоставлять стоимость, доходность, риск и иные инвестиционные характеристики "нового" портфеля (то есть учитывать вновь приобретенные ценные бумаги и продаваемые низкодоходные) с аналогичными характеристиками имеющегося "старого" портфеля. Этот метод требует значительных финансовых затрат, так как он связан с информационной, аналитической, экспертной инвестиционной активностью, при которой необходимо использовать широкую базу экспертных оценок и проводить самостоятельный анализ, осуществлять прогнозы состояния рынка ценных бумаг и экономики в целом.

Специалисты прогнозируют состояние финансового рынка и в соответствии с этим корректируют инвестиционный портфель. Так, если кривая доходности находится в данный момент на относительно низком уровне и будет, согласно прогнозу, повышаться, то это обещает снижение курсов



твердопроцентных бумаг. Поэтому следует покупать краткосрочные облигации, которые по мере роста процентных ставок будут предъявляться к выкупу и реинвестироваться в более доходные активы. Они служат дополнительным запасом ликвидности. Когда же кривая доходности высока и будет иметь тенденцию к снижению, инвестор переключается на покупку долгосрочных облигаций, которые обеспечат более высокий доход.

Рассматривая вопрос с точки зрения практики управления инвестиционным портфелем коммерческих банков, необходимо прежде всего решить проблему: имеется ли на нем достаточное количество качественных ценных бумаг, инвестируя в которые можно достигнуть вышеприведенных норм. В частности, на отечественном рынке разновидностей портфелей не так много, и далеко не каждый банк, учитывая состояние рынка ценных бумаг, может себе позволить инвестирование в корпоративные акции. Поэтому приходится констатировать, что на отечественном рынке лишь государственные ценные бумаги являются одним из основных объектов портфельного инвестирования.

Малоприменим и такой способ пассивного управления как метод индексного фонда. Индексный фонд — это портфель, отражающий движение выбранного биржевого индекса, характеризующего состояние всего рынка ценных бумаг. Если коммерческий банк желает, чтобы портфель отражал состояние рынка, он должен иметь в портфеле такую долю ценных бумаг, какую эти бумаги составляют при подсчете индекса.

Определенные трудности могут возникнуть и при использовании метода сдерживания портфеля. Этот вариант пассивного управления связан с инвестированием в неэффективные ценные бумаги. При этом выбираются акции с наименьшим соотношением цены к доходу, что позволяет в будущем получить доход от спекулятивных операций на бирже. Однако нестабильность российского финансового рынка не дает подобных гарантий.

Если говорить о доходности облигационного портфеля, то одним из основных способов повышения его доходности является приобретение облигаций новых эмитентов производственного сектора, причем интереснейшей формой работы здесь является приобретение облигаций при первичном размещении.

Размещение инвестиционных ресурсов в ценные бумаги облигационного портфеля в нашем случае должно соответствовать следующим критериям:

- цели - прибыль, диверсификация портфеля долговых бумаг;
- формы работы - портфельное инвестирование, приобретение облигаций при первичном размещении.

Рынок акций наиболее развит в нашей стране, но, тем не менее, и на сегодняшний день не служит задаче привлечения реальных денежных средств в производственный сектор. Можно выделить лишь 10-15 эмитентов, обращающихся в РТС и/или ММВБ и обладающих достаточной степенью ликвидности. Это высокорисковый сектор рынка, направленный на спекулятивные операции.

Для небольшого банка, не готового к высокорискованным операциям,



работа в данном секторе ограничена. В то же время, на сегодняшний день появилась возможность хеджирования рисков по акциям инструментами срочного рынка, но эта возможность пока ограничена. В дальнейшем (по мере развития сектора срочного рынка) возможно расширение операций на рынке акций.

Размещение инвестиционных ресурсов в ценные бумаги портфеля акций должно соответствовать следующим критериям:

- цели - прибыль, диверсификация портфеля долевых бумаг;
- формы работы - инвестиционные проекты, хеджирование позиций.

Следующая проблема общего характера - это проблема внутренней организации инвестиционного управления исследуемых кредитных организаций. Как показывает опыт, особенно региональных банков, даже во многих достаточно крупных банках до сих пор не решена проблема текущего мониторинга собственного портфеля, не говоря уже об управлении. В таких условиях нельзя говорить о каком-либо более или менее долгосрочном планировании развития инвестиционной деятельности банков в целом. Решение данной проблемы видится в формировании и/или реструктуризации инвестиционной службы коммерческого банка.

2.2. Общие положения формирования инвестиционной службы кредитной организации

В целях эффективного формирования инвестиционной службы кредитной организации необходимо определить, какие функции будет выполнять инвестиционная служба и какие функциональные должности войдут в ее состав. Кроме того, необходимо разработать и утвердить документы, регламентирующие деятельность инвестиционной службы и ее сотрудников, а также должностные инструкции: в ходе согласования и утверждения данных документов снимаются многие вопросы, связанные с численностью сотрудников, требованиями к их квалификации, фондом оплаты труда. Для составления вышеназванных документов детально изучается каждая операция, совершаемая сотрудником, и определяются: требуемая квалификация сотрудника для её выполнения, время и издержки выполнения операции, возможность автоматизации данной операции и стоимость её автоматизации.

Создавая инвестиционную службу, необходимо учитывать специфику розничного банковского бизнеса, традиции, сложившиеся в банке, – например, исполнение смежных функций сотрудниками, особенности организационной структуры.

Осуществление данной задачи может быть реализовано с помощью разработки подробных регламентов с установлением нормативов выполнения операций по времени, группировкой типовых операций и т.п. При этом по каждой специальности выясняется уровень знаний и навыков для выполнения той или иной операции, производительность труда и возможный уровень автоматизации.



Таким образом, всем операциям каждого инвестиционного процесса ставятся в соответствие специалисты банка или инвестиционной службы банка, которые могут взаимозаменять друг друга, а также дополнять при увеличении объемов проводимых операций или временных пиковых нагрузках.

В число задач, определяющих функции инвестиционной службы банка, включаются следующие (табл. 1).

Предлагаемое распределение задач и функций инвестиционной службы кредитной организации может быть следующим (табл.2).

Многие банки включают в состав инвестиционного блока службу информационных технологий. Это вызвано тем, что инвестиционный директор нередко является основным инициатором автоматизации деятельности банка. На наш взгляд, информационные технологии играют настолько важную роль в формировании бизнес-процессов банка, причем не только инвестиционных, что более эффективно выделить IT-подразделение в отдельный блок, подчиненный непосредственно Президенту банка или Председателю Правления банка. Что касается внутреннего контроля, то во многих компаниях соответствующая служба отвечает за анализ предпринимательских рисков и контролирует процедуры управления по всем аспектам деятельности банка. Поэтому, для того чтобы оставаться беспристрастным, это подразделение должно подчиняться непосредственно Президенту банка или Председателю Правления банка.



Таблица 1

Предлагаемое распределение задач и функций инвестиционной службы кредитной организации

Задачи инвестиционной службы	Определение функций
Инвестиционный контроллинг	Контроллинг можно охарактеризовать как систему определения целей, прогнозирования и планирования, установления механизмов и инструментов достижения поставленных задач, а также проверки успешности их решения. При определении функций сотрудников необходимо учитывать особенности планирования, анализа и организации бизнес-процессов, относящихся к данным компетенциям.
Казначейская функция	К казначейским компетенциям инвестиционной службы банка отнесем текущее управление денежными потоками, определение очередности платежей, порядка взаиморасчетов, валютнообменные операции, а также контроль платежей и остатков на счетах. В крупных и средних банках казначейство чаще всего выделяется в отдельное подразделение, в небольших кредитных организациях соответствующие функции выполняют один или несколько сотрудников.
Размещение инвестиционных ресурсов	Для выбора наиболее выгодного способа размещения инвестиционных средств в рамках инвестиционной службы может быть сформирована группа размещения. Однако во многих банках функция привлечения и размещения денежных средств нередко также находится в сфере ответственности специалистов-казначеев.
Нормирование	Нормирование так или иначе затрагивает различные сферы деятельности банка. Это может быть нормирование затрат, показателей, характеризующих состояние оборотных активов, и пр. В процессе нормирования функции подразделений инвестиционной службы могут быть распределены по-разному. Например, за нормирование затрат может отвечать бухгалтерия, за нормирование оборотных активов в инвестициях – специалисты по контроллингу.



Задачи инвестиционной службы	Определение функций
Экспертиза инвестирования	По нашему мнению, разработка инвестиционного проекта должна быть включена в компетенции менеджеров инвестиционной службы, а в компетенции инвестиционного директора находится оценка рисков и эффективности инвестирования. В этом случае в функции инвестиционного директора включается консультирование и контроль инвестиционной политики банка.
Организация и ведение учета	Инвестиционный директор отвечает за формирование учетной и налоговой политики в части инвестирования, которые тесно связаны с налоговым планированием.
Разработка инвестиционно-правовой схемы деятельности банка	За реализацию этой функции отвечает как инвестиционная служба кредитной организации, так и юридический отдел.
Смежные функции	В компетенции инвестиционного директора мы также включаем внедрение информационных технологий в части инвестирования.



Таблица 2

Предлагаемое распределение задач и функций инвестиционной службы кредитной организации

Задачи инвестиционной службы	Директор инвестиционной службы	Специалист по размещению ресурсов	Специалист-казначей	Специалист контроллинга	Специалист по оформлению договоров	IT-специалист
Инвестиционный контроллинг				+		
Казначейская функция			+			
Размещение инвестиционных ресурсов		+				
Нормирование	+			+		
Экспертиза инвестирования	+	+				
Организация и ведение учета	+					
Разработка инвестиционно-правовой схемы деятельности банка					+	
Смежные функции						+



Выводы

1. Условия отечественного фондового рынка, характеризующегося нестабильной конъюнктурой, резким изменением котировок, высоким уровнем риска, а также недостатком качественных ценных бумаг, определяют небольшую разновидность портфелей по сравнению со странами с развитой рыночной экономикой и их специфику.

Так, предпочтительным объектом портфельного инвестирования длительное время являлись государственные ценные бумаги. При этом, если в развитых странах государственные ценные бумаги формируют консервативный портфель, являющийся высоконадежным, но низкодоходным, то портфель, например, государственных ценных бумаг РФ, обеспечивавших высокую доходность, не соответствует общепринятым характеристикам консервативного портфеля.

Портфели ценных бумаг, построенные по принципу диверсификации, предполагают комбинацию из достаточно большого количества ценных бумаг с разнонаправленной динамикой движения курсовой стоимости (дохода). Такая диверсификация может носить отраслевой или региональный характер, а также проводиться по различным эмитентам. Диверсификация, призванная снизить инвестиционные риски при обеспечении максимальной доходности, основана на различиях в колебаниях доходов и курсовой стоимости ценных бумаг.

2. Недостаточный уровень инвестиционных знаний, нередко свойственный линейному, операционному, да и высшему менеджменту, приводит к возрастанию роли инвестиционной службы в банковской деятельности.

Структура инвестиционной службы обуславливается в первую очередь конкретными задачами развития банка, для решения которых должна быть разработана инвестиционная стратегия. Это определяющие факторы для включения в состав инвестиционной службы тех или иных компетенций, оптимизации ее структуры.

У инвестиционной службы банка есть некие базовые функции (бюджетирование, управленческий учет, составление инвестиционной отчетности) и есть дополнительные. Последние могут различаться в зависимости от приоритетов текущего этапа развития банка.



KAPITEL 3 / CHAPTER 3.
DEVELOPMENT OF LOGISTICS STRATEGY
IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

РАЗРАБОТКА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ
РОЗРОБКА ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-032

Розвиток економіки України обумовлює зміни пріоритетів у господарській діяльності підприємств. Складність визначення ролі та значення логістики у підвищенні ефективності діяльності підприємств обумовлена відсутністю на їх більшості розробленої системи управління підприємством, пов'язаних з розробкою логістичної стратегії. Неодмінним стало обґрунтування та впровадження в практику підприємства логістичної стратегії, як стратегії, що дасть змогу забезпечити сталий розвиток підприємства в системі управління та підвищенню конкурентоспроможності на ринку.

На розробку логістичної стратегії в системі управління підприємством в Україні звернуто наразі недостатньо уваги. Дослідженням окремих її аспектів займалися такі вчені, як Г. І. Брітченко, М. Ю. Григорак, М.І.Долішній, М. С. Дороніна, А.І. Семененко, О.М. Родникова, Є.Р.Криковський, О. М. Тридід, Н. І. Чухрай, Л. В. Фролова, О. В. Хаджинова, О. М. Чумаченко та інші. З-поміж зарубіжних науковців питанням логістики присвятили свої праці: П. Друкер, Дж. Ландлеу, Г. Пфоль, Д. Дж. Бауерсокс, Д. Дж. Клосс, А. Г. Белоусов, А. М. Гаджинський, та ін.

Тоді як логістичні стратегії набувають особливого організаційно-економічного значення в оптимізації зростаючих матеріальних та інформаційних потоків підприємства. Необхідність створення транспортної моделі в Україні визнана пріоритетом для кращого планування потреб суспільства в перевезеннях та управління ними. Це, зокрема, зазначено в Розпорядженні Кабінет Міністрів України «Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року», яка, визначає концептуальні засади формування та пріоритети реалізації державної політики в галузі транспорту, спрямовані на інтеграцію національної транспортної мережі до міжнародної транспортної мережі, задоволення потреб населення у перевезеннях та покращення умов ведення бізнесу задля створення конкурентоспроможної та ефективної національної економіки. Стратегія визначає основні напрями покращення якості надання транспортних послуг, передбачає наближення рівня їх надання та розвитку інфраструктури до європейських стандартів, підвищення рівня безпеки та зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище, реагує на необхідність поліпшення системи управління, проведення адміністративної реформи та децентралізації повноважень центральних органів виконавчої влади, запровадження антикорупційної політики, корпоративного управління у державному секторі економіки [7].

За сутністю логістична стратегія сьогодні повинна бути для підприємств звичайною функціональною стратегією. Проте, на жаль, це не так. Аналіз,



проведений співробітниками Міжнародного центру логістики серед своїх слухачів показав, що лише близько 3 % досліджуваних підприємств мають логістичну стратегію та усвідомлено формують її. Основними причинами відсутності логістичної стратегії в 97 % випадків є не розуміння персоналом призначення логістики як інтегрованого інструменту менеджменту, що дозволяє оптимізувати матеріальні та фінансові ресурси підприємства, а також недостатня кількість кваліфікованих спеціалістів з логістики [8].

Разом з тим призначення логістичної стратегії – це є підтримка корпоративної, ділової та функціональних стратегій підприємства під час управління матеріальними та супутніми потоками з оптимальними витратами ресурсів. Головним завданням логістичної стратегії є формування зв'язку між стратегіями корпоративного, ділового та функціонального рівнів для ефективного управління матеріальними та супутніми потоками. Об'єктом логістичної стратегії є матеріальний потік, а точніше – процес доставки останнього замовнику. Направленість логістичної стратегії – процес переміщення матеріального потоку з мінімальними витратами. При цьому, на практиці, будь-яке підприємство фокусує логістичну стратегію на конкретний логістичний напрямок.

При розробці логістичної стратегії в системі управління підприємством важливо виділити та врахувати наступні фактори [15]:

- 1) Стратегії ділову та корпоративну, оскільки вони формують ціль підприємства та основні шляхи її досягнення;
- 2) Середовище, в якому ведеться господарська діяльність, оскільки воно включає в себе фактори, що мають частково вплив на логістику;
- 3) Ключові компетенції підприємства, оскільки вони формують лідерство в системі управління підприємством.

Більш детальний перелік факторів, що впливають на розробку логістичної стратегії в системі управління підприємством (рис.1).

Формування логістичної стратегії передбачає системний підхід, зваженість у прийнятті тих чи інших стратегічних рішень. Вихідною точкою є попередній всебічний аналіз загальної стратегії підприємства та визначення у ній місця логістичної стратегії. Такий аналіз визначає етапи формування логістичної стратегії: визначення логістичної місії; формулювання стратегічних цілей та завдань, аналіз середовища логістики підприємства з проведенням логістичного аудиту .

Різне розуміння та визначення логістичних стратегій пропонують вчені, деякі з них розглянемо(табл.1).

Розглянувши наведені визначення деяких вчених, можна зробити висновки, що логістична стратегія є інструментом реалізації головної стратегії підприємства. Використання логістичної стратегії сприяє досягненню максимально можливого варіанта. На нашу думку, розробку логістичної стратегії можна розглядати, як сукупність дій, рішень та методів ефективного управління підприємством, а саме: управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками.

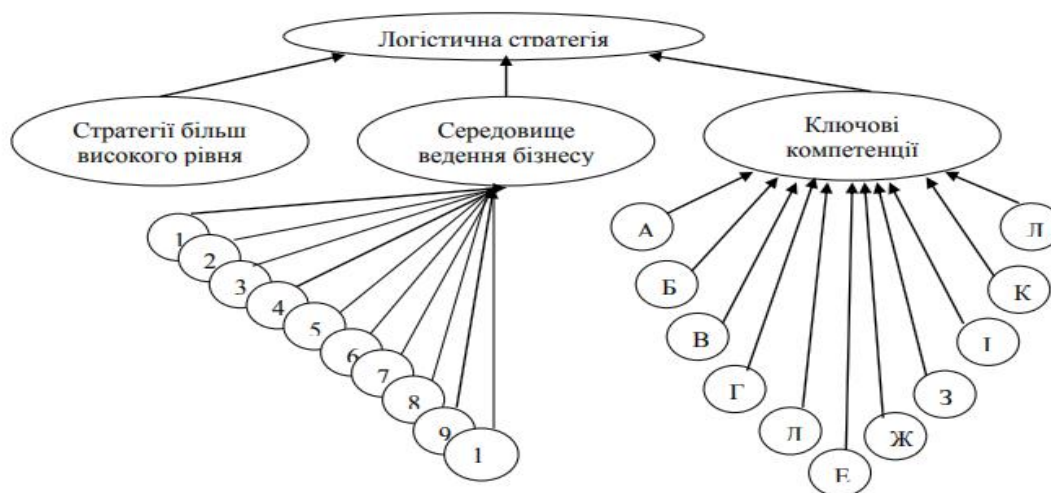


Рис.1. «Дерево» факторів, що мають вплив на розробку логістичної стратегії підприємства

Джерело: розроблено автором на основі.

Де, 1 – споживачі; 2 – ринкові умови; 3 – логістичні технології; 4 – стан економіки; 5 – правові ринкові відносини; 6 – конкуренти; 7 – акціонери; 8 – коло лояльних партнерів; 9 – соціальні обмеження; 10 – політичні обмеження. А – лояльні споживачі; Б – персонал; В – фінансовий стан; Г – структура та відносини всередині організації; Д – продукти; Е – склад та стан інфраструктури; Ж – тип, використовувані технології; З – процеси; І – маркетинг; К – постачальники; Л – знання, інновації, патенти.

Таблиця 1

Визначення логістичної стратегії

Автор визначення	Визначення логістичної стратегії
А.І.Семененко	Трактує логістичну стратегію як «стратегію економічної (підприємницької) структури, тобто узагальнену модель дій, необхідних для досягнення головних (довгострокови) цілей шляхом координації та розподілу ресурсів структури (компанії, фірми)» [13]
О. М. Родников	Логістична стратегія визначена як «стратегія довгострокового планування (на рівні підприємства чи району) розміщення капітальних вкладень у транспортну мережу, складське господарство та інші елементи інфраструктури; формування тривалих господарських зв'язків, методик розрахунку під час логістичної операції та інші елементи господарського механізму на перспективу» [10]
Є.В.Крикавський	Логістичні стратегії подібні до інших функціональних стратегій і взаємопов'язані з конкурентними [5]
Д. Уотерс	Логістична стратегія включає усі довготермінові рішення поєднані з логістичною діяльністю, складається з усіх стратегічних рішень і планів щодо управління ланцюгом постачань, «формує зв'язок між більш абстрактними стратегіями вищого рівня та детально проробленими операціями, що виконуються в ланцюзі постачань» [17]

Джерело: складено автором [13,10,5,17].



Головною сутнісною ознакою логістичної стратегії є цілеспрямованість, а її призначення полягає у побудові підприємства, здатного успішно працювати, долаючи непередбачені обставини, виклики конкуренції, внутрішні проблеми, здобувати все нові позиції на ринку.

Загалом різноманітність форм і умов стосовно рівня логістичного управління, унеможливорює сформулювати типи логістичних стратегій, проте їх можна диференціювати щодо вирішення базових логістичних проблем: стратегія інтеграції функцій і процесів; стратегія консолідації (транспорту, складів, запасів); стратегія зменшення, тобто ліквідація запасів; стратегія скорочення циклу; стратегія диференціації обслуговування клієнта; стратегія кооперації у відносинах “постачальник-споживач”; логістичний outsourcing; стратегія логістичних інновацій [1].

Розробка логістичних стратегій в системі управління підприємством передбачає такі етапи, зокрема: збір вихідних даних та їх опрацювання для визначення наявних вантажопотоків, середніх значень і коефіцієнтів нерівномірності; визначення розвитку підприємства на найближчу і віддалену перспективу; оцінка впливу особливостей бізнесу і товару на рівень логістичного сервісу; врахування вимог клієнтів до рівня логістичного сервісу; обґрунтування рівня технологій, який має бути застосований у поточний період і в перспективі для забезпечення задоволення потреб клієнта [15].

Розглянувши підходи щодо розробки логістичної стратегії в системі управління підприємством у науковій літературі, можна зауважити на недостатнє висвітлення проблеми застосування аналітичних і математичних методів під час формування логістичних стратегій. Зараз основним є структурно-логічний підхід, за якого логістична стратегія в системі управління підприємством формується на основі стратегічного аналізу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ і логічної побудови стратегічного прогнозу змін цих чинників. Такий підхід має широке застосування для розробки усіх стратегій підприємства. Його можна вважати цілком обґрунтованим, що доводить і практичне застосування. Однак логістична система має бути охарактеризована властивими лише їй конкретними числовими показниками. Саме тому постає питання про можливість розвитку аналітичних кількісних методів оцінки дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ щодо базових характеристик логістичної системи.

Безумовно, що розробка логістичної стратегії в системі управління підприємством повинна здійснюватися у стратегічному, тактичному й операційному вимірі, стосуватися довгострокових, середньострокових і короткострокових завдань, бути локалізованим щодо окремих логістичних рішень. Наявність чітко визначеної місії дозволяє підприємству вивіряти загальний напрямок своєї логістичної діяльності та встановлювати її пріоритети.

Розробити класичну логістичну стратегію в системі управління підприємством для всіх неможливо через те, що у кожного підприємства вона буде іншою, оскільки її метою є досягнення конкретних стратегічних завдань. Використання логістики в господарській діяльності підприємства в умовах



реформування економіки України не може обмежитися лише раціоналізацією їх систем управління, а повинна супроводжуватися паралельним перетворенням їх у системи. У результаті ефект від її використання набагато перевищить додаткову вигоду суб'єктів господарювання від раціональної (оптимальної) організації управління їх потоковими процесами.

У такому разі треба дотримуватися безумовного пріоритету загальної стратегії, під час реалізації якої логістичне управління може пояснити відповідні конкурентні переваги, в системі управління підприємством (табл.2).

Розробка логістичної стратегії обумовлена потребою розробки механізму оцінки можливості застосування сучасних економічних підходів в практичній діяльності управління підприємством.

Оцінка її потенціалу дасть змогу виявити приховані резерви в розвитку підприємства, а отже – збільшити віддачу від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищити ефективність логістичних процесів та отримати такий економічний ефект, як скорочення витрат і часу у сферах виробництва та обігу.

Логістична стратегія в системі управління підприємством забезпечує процес формування політики підприємства в сфері логістики, спрямованої на планування й керування внутрішніми й зовнішніми потоковими процесами на основі їхньої інтеграції та координації, з метою одержання конкурентної переваги. Вона формує зв'язки між корпоративною стратегією й окремими логістичними функціями, що реалізується в логістичній системі підприємства і за його границями.

Слід зазначити, що для підприємства генеральна ціль одна – поліпшення якості обслуговування клієнтів, вона чітко простежується у всіх чотирьох розглянутих стратегіях, проте перша стратегія мінімізації витрат – це суто логістичний підхід, спрямований на пошук компромісу «знизити витрати, але при цьому не допустити погіршення обслуговування», три інші стратегії уособлюють засоби досягнення генеральної цілі – диверсифікація продукції (видів діяльності), спеціалізація (переважно на підставі логістичного аутсорсингу), логістичні інновації (у будь-яких їх формах).

Оскільки сформульовані положення логістичної стратегії: розгляд руху матеріальних та супутніх потоків через усі етапи економічного процесу як єдиного цілого; координація дій фахівців різних служб, які управляють матеріальними та супутніми потоками; облік витрат протягом усього логістичного ланцюга; встановлення оптимального рівня обслуговування споживачів. Кожне з положень запропоновано розглядати в технологічній та функціональній взаємодії один з одним, що і визначає суть логістичної системи.

На сучасному етапі розвитку підприємств важливим є здійснення вибору логістичної стратегії із врахуванням кризового стану підприємства. Найоптимальнішим чином це реалізується шляхом побудови моделі управління логістичним розвитком підприємства. В основу побудови такої моделі повинно бути покладено два критерії: відношення підприємства до кризового стану із врахуванням ступеня його прояву та рівень ефективності управління логістичними процесами.



Таблиця 2

Відповідності логістичних стратегій моделям загальних стратегій підприємства

Загальна стратегія підприємства та її ключові напрями	Логістичні стратегії
Лідерство у витратах – стратегія диференціації продукції від конкуруючих продуктів на основі низьких цін [4].	Мінімізація витрат запасів, складування, транспорту, логістичних операцій, використання запасів в повному ланцюзі поставок при певному рівні обслуговування кінцевого одержувача; оптимізацію транспортних сполучень і використання ресурсів транспорту та детальний моніторинг логістичних витрат [1].
Диференціація продукту – стратегія вирізнення продукту серед конкуруючих продуктів, заснована на високій якості продукції, матеріалах, індивідуально підбраної із високим рівнем системи обслуговування клієнтів [15].	Індивідуально підбране і високоякісне логістичне обслуговування, яке перевищує стандарти, пропонувані конкурентами, наприклад, поставки за запитом будь-якої кількості та асортименту продукції, утримання високого страхового запасу, поставки дорогих матеріалів від спеціалізованих постачальників невеликими партіями, обслуговування малих і різноманітних партій для дрібносерійного виробництва, гнучкість та надійність поставок [6].
Концентрація підприємства – стратегія, яка у діяльності орієнтована на певну групу клієнтів, продуктів або географічну територію. Передумовою є те, що підприємство, зосереджуючись на певному сегменті покупців чи асортименті певному сегменті покупців чи асортименті продуктів, зуміє краще обслужити свій вузький стратегічний сегмент, ніж існуючі конкуренти у ширшому масштабі [12].	Встановлені принципи співпраці в малій кількості ланцюгів постачання і дистрибуції, прагнення до високої ефективності, справності та рівня використання у вузькій сфері спеціалізованих операцій [3].

Джерело: сформовано автором.

Отримані результати свідчать про такий алгоритм формування стратегії логістики в системі управління підприємством, що складається з трьох етапів:

1. Прийняття корпоративної бізнес-стратегії підприємства з визначенням показників вимірювання її виконання.

2. Розроблення логістичної стратегії.

– Визначення напрямів і функціональних сфер розвитку логістики, скерованих на виконання стратегії підприємства.



– Формування набору стратегій логістики, що відповідає діяльності підприємства та його розміру.

– Визначення показників вимірювання виконання стратегій логістики.

– Проведення SWOT-аналізу реалізації логістичних стратегій.

З'ясування сильних і слабких сторін підприємства, необхідності залучення додаткових ресурсів тощо. Визначення зовнішніх можливостей і загроз, наприклад, зміна ринкової кон'юнктури, стратегій провідних конкурентів, посилення правил і підходів державного регулювання тощо.

– Проведення аудиту та реінжинірингу логістичної системи (за необхідності).

– Координація логістичної стратегії зі стратегіями маркетингу, постачання, виробництва, збуту тощо.

– Розроблення планів заходів функціональних підрозділів служби логістики підприємства (закупівлі, міжнародна, складська і транспортна логістика тощо), спрямованих на виконання стратегії логістики.

– Визначення показників вимірювання виконання планів заходів функціональних підрозділів служби логістики.

– Розроблення системи мотивації, спрямованої на виконання стратегії логістики.

3. Упровадження стратегії логістики.

– Створення системи моніторингу і контролю. За підсумками моніторингу, підприємство коригує стратегію логістики, повертаючись до різних заходів другого етапу алгоритму [4].

Отже запропоновані логіка й алгоритм формування стратегії розвитку логістики в системі управління підприємством складається з трьох етапів. Для формування та розвитку логістичної інфраструктури рекомендовано використовувати механізми державно-приватного партнера. У якості подальших перспектив досліджень слід приділити увагу формуванню та впровадженню стратегій розвитку логістики підприємствами різних галузей.

Проведений аналіз дозволив зробити такі висновки, що оцінки ефективності запропонованих заходів з розробки логістичної стратегії в системі управління підприємством варто оцінити всі фактори економії та привести витрати на запровадження даних заходів для визначення економічної доцільності використання логістичної стратегії підприємства. Термін окупності розраховується як відношення вартості вкладень на чистий потік, і становить менше року.

Було запропоновано алгоритм формування стратегії логістики підприємством, що складається з трьох етапів: прийняття корпоративної бізнес-стратегії підприємства з визначенням показників вимірювання її виконання, розроблення логістичної стратегії та її подальше впровадження.

Проведений аналіз дозволив зробити такі висновки, що ефективність запропонованих заходів з розробки логістичної стратегії підприємства варто оцінити всі фактори економії та привести витрати на запровадження даних заходів для визначення економічної доцільності використання логістичної стратегії підприємства.



Не викликає жодних сумнівів, що активна участь України в процесах Єврологістики, повинна, бути спрямована на те, щоб значна частина цього транзитного потоку товарів пройшла через транспортну систему нашої країни, що може принести додаткові надходження до бюджету України, враховуючи подальший розвиток світової логістики, що з кожним роком нарощує свої об'єми.

Необхідним є збільшення ефективності та конкурентоспроможності транспортної галузі, вдосконалення правового механізму державно-приватного партнерства, посилення взаємодії між державним та приватним сектором, органами державної влади та органами місцевого самоврядування, проведення необхідних реформ, у тому числі запровадження децентралізації, особливо шляхом скоординованих ініціатив державної політики. Наведені принципи забезпечать міцну основу сталого розвитку транспортної галузі та створення вільного та конкурентного ринку транспортних послуг.

Однак світові тенденції розвитку транспортних систем свідчать про необхідність стрімкого об'єднання транспортних технологій та регіональних проєктів мобільності. Транспорт стає все більш енергозберігаючим та "зеленим", безпечним і дружнім до споживача та навколишнього природного середовища. Багато країн світу планують до 2030 року замінити більшу частину легкових автомобілів з двигунами внутрішнього згоряння на електромобілі. Зростання швидкості, економічності та екологічності транспортних засобів є основною тенденцією на всіх видах транспорту. Залізничні перевезення із швидкістю 350 кілометрів на годину стають реальністю, а технології "Маглев" вже зараз забезпечують швидкість 500 кілометрів на годину і більше.

Таким чином сучасна інфраструктура, чесні ринкові умови та вільна ринкова конкуренція, ефективний розвиток і координація діяльності різних видів транспорту разом із запровадженням ефективної системи державного регулювання та управління забезпечать основу для розвитку та функціонального зростання національної транспортної системи України. Підвищення ефективності та якості надання транспортних послуг дасть змогу покращити його конкурентоспроможність, стимулюватиме український експорт і сприятиме розвитку внутрішнього виробництва та торгівлі. Наприкінці відзначмо, що розробка логістичної стратегії має посідати центральне місце у системі управління підприємством.



KAPITEL 4 / CHAPTER 4. HOUSEHOLD SAVINGS - AS A SOURCE OF ECONOMY INVESTMENT СБЕРЕЖЕННЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ – КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-025

Вступ

В умовах уповільнення темпів розвитку української економіки високої актуальності набуває завдання стимулювання інвестицій. Одним з напрямків залучення додаткових інвестицій в економіку є активна робота із заощадженнями населення. В цілому даний ресурс може забезпечити досить ефективні рішення щодо завдання по стимулюванню залучення інвестицій в українську економіку.

4.1. Доходи та витрати домогосподарств: суть та структура

Під домашнім господарством зазвичай розуміють групу осіб, що спільно приймають економічні рішення і ведуть спільне господарство. Це можуть бути:

- поодинокі домогосподарства (утворені одинаками, окремими або декількома сім'ями, а також цими сім'ями спільно з одинаками);

- групові (утворені постійними або тимчасовими групами осіб для спільної організації і облаштування свого побуту (гуртожитки, казарми, келії, бараки)).

Домашнє господарство як інституціональна одиниця є економічним агентом, що володіє факторами виробництва, здійснює економічну діяльність, бере участь в операціях з іншими агентами. Основна характеристика сектора «Домашні господарства» в умовах ринкової економіки полягає в тому, що цей сектор є основним споживачем ринкових і неринкових продуктів і послуг і є власником факторів виробництва (праця, капітал, земля). Він формує пропозицію робочої сили і попит на матеріальні блага і послуги. Натомість отримує дохід, частину якого споживає, а частину зберігає [2, с.7].

Доходи домашнього господарства - це грошові та натуральні доходи, отримані цим сектором економіки в результаті первинного розподілу доданої вартості: оплата праці, змішані доходи, доходи від власності, тобто доходи, що отримують домогосподарства як учасники процесу виробництва (ринкового або особистого) або власники факторів виробництва, які використовуються з метою виробництва.

В Україні доходи населення у 2019 р. становили 3699,3 млрд. грн., наявний дохід у розрахунку на одну особу становив 67528 грн. На Рис.1 зображена структура доходів населення.

Як бачимо з Рис. 1, структура доходів населення України за останні роки майже не змінилась, у 2019 році відбулося незначне зростання: основним джерелом доходів є заробітна плата (питома вага оплати праці складала 47,1 % у 2018 р. а в 2019 р. – 47,4%), тобто відбулося збільшення (+0,3%), прибуток та змішаний дохід у 2019 р. дещо збільшився до 18,3% (+0,7%), доходи від



власності зменшилися на 0,2% і складали у 2019 р. – 2,6% проти попереднього 2018 р. – 2,8%, мали тенденцію до зменшення у 2019 р. соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти (-0,8%)[6].

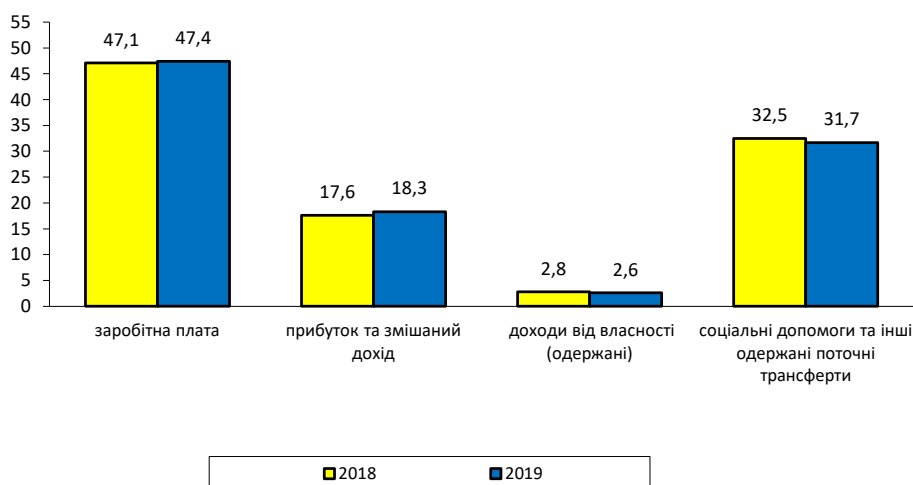


Рис. 1. Структура доходів населення у 2018-2019 рр, %

Згідно з даними Державної служби статистики України, у структурі сукупних ресурсів домогосподарств переважають грошові доходи у формі заробітної плати (табл. 1). Зростання цього показника опосередковано обумовлено зростанням рівня мінімальної заробітної плати. Щодо динаміки, яка спостерігається у структурі сукупних ресурсів домогосподарств, можна виділити збільшення частки грошових доходів. Це насамперед пов'язано з підвищенням рівня оплати праці та активною участю населення у розвитку підприємницької діяльності. Стосовно інших показників, то вони зменшуються, що пов'язано з нестабільною політичною та економічною ситуацією в Україні, продовженням військового конфлікту на території країни.

Витрати домогосподарства - це фактичні (грошові) витрати на придбання матеріальних і духовних цінностей, необхідні для продовження життя людини, які включають споживчі витрати і витрати на накопичення для капітальних витрат в майбутньому. Витрати домашніх господарств класифікуються за різними критеріями. У їх складі можна виділити наступні витрати: на покупку товарів і оплату послуг; обов'язкові платежі та різноманітні внески; на придбання нерухомості.

Згідно з даними Державної служби статистики, витрати домогосподарств України останніми роками мали майже постійну структуру (табл. 2). Більшу частину видатків вітчизняних домогосподарств складають витрати на забезпечення першочергових потреб, зокрема витрати на продукти харчування, житлово-комунальні послуги, охорону здоров'я й транспортні послуги. Водночас спостерігається зменшення видатків на споживчі сукупні витрати за умови збільшення відсотку витрат на неспоживчі сукупні витрати[6].



Таблиця 1

Структура сукупних ресурсів домогосподарств

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹	2018 ¹	2019 ¹
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сукупресурси в середн за 1 міс у розрах на 1 домогосп, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7	6238,8	8165,2	9904,1	12118,5
Структура сукуп/ресурсів домогос	відсотків									
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4	86,0	87,5	89,9	92,0
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2	46,7	52,4	54,5	57,3
- доходи від підпр. діяльності та самозайнят	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5	5,2	4,4	6,0	6,5
- доходи від продажу с/г прод	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4	2,9	3,0	2,5	2,4
- пенсії, стипендії, соцдопом	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2	23,1	20,2	19,9	19,2
- грошова допом від родичів, ін. осіб та ін. грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1	8,1	7,5	7,0	6,6
Вартість спожитої прод., отрим з особпідсобогосп та від самозаготів	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1	4,8	4,0	3,8	3,6
Пільги та субсидії безготів на опл ЖКП, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3	4,7	4,7	2,8	0,7
Пільги безготів на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, турпослуг, путівок тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8	4,1	3,4	3,1	3,3
Загальні доходи, грн.	3369,8	3708,2	4031,9	4331,0	4470,9	5122,0	6095,0	8013,1	9720,2	11859,8

¹Без урахування частини тимчасово окупованих територій у нецькій та Луганській областях.



Таблиця 2

Структура сукупних витрат
(без урахування тимчасово окупованої території
Автономної Республіки Крим та м. Севастополя)

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹	2018 ¹	2019 ¹
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрах на 1 домогоспод. грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4	7139,4	8308,6	9670,2
Структура сукупних витрат домогосподарств у відсотках										
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2	92,9	92,0	91,3
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8	47,9	47,7	46,6
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9	3,1	3,4	3,2
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5	41,9	40,9	41,5
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2	3,8	4,0	4,1
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6	3,7	3,7	4,8
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3	2,4	2,6	2,8
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5	1,4	1,6	1,8	1,6
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	2,2	2,3	2,4	2,6
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5	2,5	2,7	2,6
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8	7,1	8,0	8,7

¹Без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

4.2. Заощадження домогосподарств – як джерело інвестування економіки

У розвинених країнах заощадження домашніх господарств високо цінуються і розглядаються як джерело економічного зростання, а також є найважливішою складовою національного багатства. В сьогоденні умовах стає надзвичайно важливим визначення оощадних можливостей домашніх



господарств, які зводяться, в першу чергу, до визначення сутності та оцінки ощадного потенціалу домашніх господарств.

Обсяг заощадження домогосподарств Т. Кізіма трактує як частину доходів населення, яка залишається після сплати обов'язкових платежів та здійснення поточних споживчих витрат і яку члени домогосподарств вкладають передусім у фінансові (рідше - нефінансові) активи з метою отримання майбутніх доходів або відкладають (виводять на певний період часу з особистого користування) з метою задоволення майбутніх потреб та мінімізації ймовірних ризиків. Як явище, заощадження домогосподарств відображають внутрішні (неорганізована форма заощаджень) і зовнішні (організована форма заощаджень) грошові потоки, спрямовані на підвищення добробуту домогосподарства у майбутніх періодах [7, с.5].

За змістом заощадження домогосподарств - це фонди грошових коштів, які домогосподарства формують з метою задоволення своїх майбутніх потреб або забезпечення майбутніх доходів. За формою заощадження - це частина не спожитого у поточному періоді сукупного грошового доходу домогосподарства, яка при організованій формі трансформується в інвестиційні витрати, а при неорганізованій формі - виводиться на певний час з обігу (тобто залишається у населення) [7, с.5].

У сучасних реаліях ринкової економіки заощадження населення розглядаються як основне джерело довгострокових і стійких інвестицій. Так, величина заощаджень домашнього господарства в певний момент часу являє собою не що інше, як фонд нагромадження домашнього господарства, що має цільовий характер формування. У той же час не всі заощадження населення можуть виступати в якості інвестицій для економіки. Зокрема, заощадження населення сприяють утворенню частини сукупного обсягу грошової маси, що функціонує як засіб нагромадження грошових доходів. Дана частина протистоїть іншій частині грошової маси, що знаходиться в активному обігу і виконує функції засобу обігу і платежу.

Заощадження населення, що акумулюються і формуються в рамках рішення про розподіл наявного доходу для задоволення майбутніх потреб, зберігаються в цілях захисту від інфляційного зростання, а також для отримання додаткового доходу за допомогою інститутів фінансової системи й набувають інвестиційного характеру. На підставі даного факту грошові заощадження населення можна розглядати як резерв короткострокових, середньострокових і довгострокових ресурсів задля реалізації потенціалу соціально-економічного розвитку. Це визначає основну функцію заощаджень населення - вплив на відтворювальні процеси економіки. Причому, саме портфельні інвестиції прискорюють процес трансформації неорганізованих заощаджень в організовані, що утворюють згодом частину грошової маси, що знаходиться в активному обігу і виконує функції засобу обігу та платежу. Це призводить до збільшення грошової маси в обігу та пропозиції грошей, а разом з тим і до зниження вартості запозичень для економіки. У сукупності це позитивно позначається на стимулюванні розширеного відтворення.

Тому, в умовах уповільнення української економіки, сьогодні все більшої



актуальності набуває завдання прискореного перетворення заощаджень населення в реальні інвестиції. І, незважаючи на те, що розвитку портфельного інвестування в українській економіці перешкоджає значне число негативних явищ, існує ряд передумов, що визначають перспективність його розвитку як фактора економічного зростання: значний обсяг потенційних інвестиційних ресурсів, велика кількість перспективних об'єктів інвестування, наявність сучасної інформаційної інфраструктури.

4.3. Стан заощаджень та інвестиційні можливості домогосподарств

Динаміка заощаджень домогосподарств України має здебільшого позитивну тенденцію, істотне скорочення спостерігалось у 2016 р., коли приріст заощаджень становив лише 12,59 млрд. грн. Найбільш негативною тенденцією є від'ємний приріст заощаджень у 2019 р. у сумі 116,2 млрд. грн.[6].

Таблиця 3

Обсяги заощаджень домогосподарств

	Показник	2016	2017	2018	2019
1	Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	6 238,8	8 165,2	9 904,1	11 930,4
2	Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	5 720,4	7 139,4	8 308,6	9 628,1
3	Сукупні заощадження в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	518,4	1 025,8	1 595,5	2 302,3
4	Кількість домогосподарств, тис. од.	15 033,4	14 985,6	14 934,9	14 881,7
5	Заощадження домогосподарств, млн. грн.	7 793,31	15 372,23	23 828,63	34 262,14

Події 2020 року внесли суттєві корективи у показники соціально-економічного розвитку країни. Цілком очевидно, що вже за підсумками цього року можна очікувати на суттєві негативні зміни у показниках монетарної бідності внаслідок коронавірусної кризи та карантинних заходів. Згодом негативні впливи можуть торкнутися інших аспектів життя, зокрема тих, які ототожнюються з проявами немонетарної бідності.

За даними НБУ у першому півріччі 2020 року заощадження населення України скоротилися близько на 6%, а 39% українських сімей взагалі не мають заощаджень[5].

За оцінками Міжнародного валютного фонду ВВП України може знизитися в 2020 році на 8,2% внаслідок низького запасу заощаджень і обмеженої фіскальної підтримки економіки. За перше півріччя 2020 року на



5,2% впаив ВВП –а це 20 млрд. грн., якщо розділити на 40 млн. населення, то вийде, що кожен фактично став біднішим на 500 грн., а рівень споживання не змінився.

Коронавірус і карантин завдали не меншого удару по добробуту українців, ніж тривале падіння економіки, прискорили зубожіння населення. Зупинилася і насилу відновлюється торгівля і сфера послуг, де зайнято близько 20% працездатного населення.

Відповідно до статистичних даних Державної служби статистики щодо ВВП у II кварталі 2020 року, споживання зменшилося на 8,5% р/р, інвестиції при цьому скоротилися на 22,3% р/р. В структурі споживання державне споживання зазнало найменшого спаду - на 1,7% р/р, а споживання домогосподарств скоротилося на 10,4% р/р[6].

Загальні доходи населення України у другому кварталі 2020 року оцінюються у 867,55 млрд. гривень. Причому частка зарплати складає лише 45,5% від загальної суми - 394,2 млрд. грн. Від загальних 100% **доходів** українців зарплата складає лише 45,5%. Інші доходи склали:

- 19,3% (167,5 млрд. грн. – від доходів українців);
- 15,3% - змішаний дохід (132,8 млрд. грн.);
- 13,2% - соціальні трансферти в натуральній формі (товари та послуги, які надаються домашнім господарствам безкоштовно або за зниженими цінами) - 114,4 млрд. грн.);
- 4,9% - інші поточні трансферти (42,6 млрд. грн.);
- 1,8% - дохід від власності (15,89 млрд. грн.)[6].

Загальна сума **витрат** українців у II кварталі дорівнювала загальній сумі доходів.

- 88% - на придбання товарів та послуг (763,7 млрд. грн.);
- 8,1% - податки на доходи та майно (69,9 млрд. грн.);
- 1,7% - на грошові вклади та заощадження (15,05 млрд. грн.);
- інші витрати були незначними.

У карантинному другому кварталі витрати українців зменшилися на:

- ресторани та готелі (на 38,7%);
- відпочинок і культуру (на 28,1% у порівнянні з другим кварталом 2019 року);
- транспорт - на 27,8%;
- одяг і взуття (на 19,2%);
- освіту (на 17,3%);
- інші товари і послуги (на 16%);
- алкоголь і тютюнові вироби (на 11,1%);
- не так різко зменшилися витрати на харчові продукти та безалкогольні напої (на 7,5%);
- зв'язок (6%);
- охорону здоров'я (2,5%).

Проте, витрати збільшилися на:

- побутову техніку та предмети домашнього вжитку (на 2,2%);



- житло і житлово-комунальні послуги (на 6,4%)[6].

Українці у другому кварталі 2020 року, на який частково припав період найжорсткішого карантину через коронавірус, найбільше витратили на товари і послуги - 763,7 млрд. грн. Витрати на придбання товарів і послуг становили 88% від усіх витрат і заощаджень, загальна сума яких у другому кварталі цього року сягала 867,6 млрд. грн. Приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах становив майже 52 млрд. грн., або 6% від усіх витрат і заощаджень. Заощадження в іноземній валюті - 19,8 млрд. грн., або 2,3% від усіх витрат і заощаджень[5].

Водночас доходи у другому кварталі цього року сягнули 867,6 млрд. грн., що на 3% менше, ніж за аналогічний період роком раніше. З них зарплата становила майже половину (45,5%) від усіх доходів - 394,2 млрд. грн. Соціальні допомоги за цей період становили 167,54 млрд. грн., або 19,3% від усіх доходів. Наявний дохід у другому кварталі 2020 року становив 651,2 млрд. грн. Це на 5,3% менше, ніж за аналогічний період роком раніше. Наявний дохід у розрахунку на одну особу становив 15 566 грн., зменшившись у порівнянні з відповідним періодом роком раніше на 4,8%. Реальні ж наявні доходи (з урахуванням цінового фактору) у другому кварталі 2020 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року впали на 7,3%.

За різними оцінками, український реальний внутрішній валовий продукт у другому кварталі впав на 11-11,4%. НБУ та Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства оцінили падіння в 11%, а Державна служба статистики – в 11,4%. Глибина падіння української економіки в кризовому другому кварталі, з одного боку, виявилася порівняно невеликою на тлі інших країн. Наприклад, у другому кварталі економіка США обвалилася на рекордні 31,7%, Євросоюзу – на небувалі 14,1%[6].

З іншого боку – різні масштаби економіки та відсутність багатомільярдної державної підтримки суб'єктів господарювання свідчать про те, що населення й бізнес в Україні гірше пережили карантин, ніж у країнах з потужною фінансовою допомогою громадянам і компаніям. Проте, на відміну від попередніх криз, падіння української економіки виявилось меншим. Цьому допомогли як підвищення стійкості економіки, так і зниження світових цін на нафту і газ. Тому, з огляду на неекономічний й характер кризи відновлення економіки може бути не менш істотним і швидким, ніж падіння.

За всіма прогнозами, для української економіки очікується V-подібний сценарій відновлення в 2021 році. Найімовірніше, спадний тренд розвитку економіки збережеться до першого кварталу 2021 року, а відновлення розпочнеться тільки в другому кварталі. Однак, в МВФ попереджають, що відновлення української економіки після кризи може затягнутися до 2024 року. У НБУ додають, що темпи відновлення економіки стримуватиме низький споживчий та інвестиційний попит. В 2021-2022 рр. економіка країни зростатиме завдяки монетарним і фіскальним стимулам і збільшенню зовнішнього попиту, а головним драйвером економічного зростання буде приватне споживання. Однак інвестиційна компонента ВВП буде істотно відставати від споживчої [5].



Висновки

Несприятлива кон'юнктура світового фінансового ринку та можливості запозичення коштів за кордоном, гостро ставлять питання про пошук і залучення в обіг внутрішніх джерел тимчасово вільних грошових коштів. Одним з таких джерел є заощадження домашніх господарств. У розвинених країнах заощадження домашніх господарств високо цінуються і розглядаються як джерело економічного зростання, а також є найважливішою складовою національного багатства. Проблеми стимулювання, формування і трансформації заощаджень домашніх господарств в інвестиції актуальні для нашої країни, так як недооцінка таких внутрішніх джерел виступає стримуючим фактором при реалізації соціально-економічної стратегії розвитку країни, що визначена урядом України. Тому, у цих умовах стає надзвичайно важливим визначення оощадних можливостей домашніх господарств з метою їх подальшого використання як інвестиційного джерела.



KAPITEL 5 / CHAPTER 5.

FEATURES OF THE CLASSIFICATION OF METHODS FOR DEVELOPING MANAGEMENT DECISION MAKING

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ МЕТОДІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ МЕТОДІВ ПРИЙНЯТТЯ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-043

Introduction

Leaders at the highest levels of management bear full responsibility for making important management decisions. This is a heavy burden of responsibility, since managers of any rank, by their decisions, influence the fate, as well as the well-being of other people. In the process of developing and making management decisions, a decision-maker can apply various methods that directly or indirectly contribute to making decisions that are optimal according to various criteria [1].

Decision is the process and result of choosing a goal and a course of action. Otherwise, it can be formulated as follows: a decision is a choice of an alternative when there is a need to choose one of two or more mutually exclusive possibilities.

The purpose of this work is to consider the most popular methods for developing management decisions, their brief description and recommendations. In books and textbooks on management of decision making, various options for classifying methods are considered. All methods of making managerial decisions can be combined into three groups: non-formalized (heuristic), formalized, combined. Let's consider some of them.

5.1. Unformalized (heuristic) decision-making methods

Management practice shows that most often managers resort to non-formalized (heuristic) decision-making methods, because, unlike other methods, it is not so laborious and saves a lot of time, and also differs in a creative approach to finding alternatives. But this method has a drawback, since the final decision will be made under the influence of the manager's intuition and it is not a fact that this decision, based solely on the analytical abilities of the manager, will be correct, because intuition does not guarantee the correctness of the chosen path. Here experience of similar situations, erudition, and the scale of the leader's views are more likely to play a decisive role [2].

Gordon's method. Features of the method: a group of persons who are not specialists in this area of the existing problem is formed, which offers its own options for resolving the issue. Constant stimulation of the subconscious leads to manifestations of intuition. Purpose and conditions for the application of the method: to break the established rules and stereotypes, to dilute the group of specialists with "fresh blood". Features of the method: the use of previously unused methods and non-standard ways of solving the issue, as well as a fresh look at the established ideas. A research group at Harvard University under the leadership of William J.



Gordon in 1961 developed this method and called it synectics (from the Greek "connection of dissimilar elements"). Motivational research method. Features of the method: one of the methods of marketing research, mainly qualitative, based on the study of the motives of buying any goods and services at the unconscious, subconscious and conscious levels of the psychology of the buyer.

To identify needs, testing has become a very common method, which can be presented as a test association consisting of the proposed answers from one single word. The second option is more detailed answers. To avoid incorrect answers and the overall picture was not deliberately distorted by the subjects, anonymous testing is recommended, which today is presented in the form of small tests on the Internet, mainly on those pages that may somehow be related to the proposed product, or a small questionnaire on the website of the manufacturer itself.

Purpose and conditions for applying the method: identifying the needs of the client and increasing demand for a specific product or service.

Morphological analysis method. Features of the method: consists in constructing a matrix (table, box), which lists all the constituent elements of the research object and indicates all possible options for the implementation of these elements. By varying all the known options for implementing the elements of the object, you can get the most unexpected new solutions. Manipulation is the sister of creativity! The author of the method is Fritz Zwicky (1957), Swiss astronomer and physicist. Disadvantage of the method: the presence of many redundant options, which makes it difficult to make the right decision. Consumer expectation model. Features of the method: forecasting the needs of the company's clients in the future by the method of polling and questioning, based on the identification of wishes and requirements. All the data obtained are analyzed, on the basis of which it is possible to formulate a forecast for the total demand for products or services. The advantage of this model is in its simplicity, and the disadvantage is that the company is, as it were, dependent on consumer demand, while dividing the market of buyers into groups is quite difficult.

Round table method. Features of the method: the commission that is part of the "round table" gathers to discuss the problems that have arisen in order to develop a single solution.

The main idea is the refusal of subordination, complete equality of all its participants, who can speak with a detailed opinion or simply comment on the speakers. For the first time the concept of "round table" was used in 1150. in the story of King Arthur, in order to avoid controversy among guests about seating at the Round Table, the king regulated the seating order of the guests, which gave them a sense of equality [3, 4].

The disadvantage of the method is that the judgment of some experts can be influenced by the authoritarianism of those present, and the discussion and summing up together take a lot of time. In making a decision, experts try to come to a compromise, which increases the risk of obtaining distorted forecast results [5].

Inventory method. Features of the method: a list of urgent problems that hinder the solution of one single specific task is compiled and the employees offer solutions. The option is in the form of a questionnaire, or a discussion.



Method of heuristic questions. Features of the method: this method is used to collect additional information to an existing problem, form new tactics for solving an existing problem [6, 7].

It contains the following seven key (heuristic) questions: who? what? what for? Where? than? as? when? At one time, the ancient Roman philosopher Quintilian widely used this method in his practice and advised major politicians to use this method to collect the most accurate and complete information. The advantage of this method is the formation of new strategies, the development of intuition, as well as simplicity and efficiency.

Disadvantage: This method does not provide original solutions and does not guarantee a solution to the problem, especially in the field of creativity.

5.2. Formalized methods

They are based on a scientific and practical approach and include four main classes of techniques: tests (which, in turn, are divided into several subclasses), questionnaires, projective techniques and psychophysiological techniques, as well as economic and mathematical models and methods (EMM).

Taken together, various mathematical methods, which were united by the general problem of making the right decision, are called operations research methods.

Balance method. Features of the method: the method is used to check and correlate planned and actual indicators [8, 9], comparison of income and expense, costs and profits, in the end, the most profitable option is selected.

Histogram method. Features of the method: it is a tool for assessing the variability of product quality characteristics or production processes. In practice, this method is used to analyze the accuracy and stability of the process, control the quality of the product, observe and analyze the essential indicators of production.

The Japan Union of Scientists and Engineers included histograms in seven quality control methods in 1979.

A histogram is a geometric image of the empirical probability density function of a certain random variable, built from a sample. Advantages of the method: ease of use; orientation to facts, not opinions; allows for a better understanding of variability. Disadvantages: The interpretation of the histogram based on small samples does not allow drawing correct conclusions.

Game theory method. Features of the method: studying the processes of making optimal decisions in conditions of uncertainty and conflict caused by the collision of interests of the conflicting parties. The game differs from a real conflict situation in that it is conducted according to well-defined rules. The tasks that are solved using the method of game theory include the following: trading operations; analysis and design of hierarchical management structures and economic mechanisms; competitive fight [10, 11]. Mathematical game theory has its origins in neoclassical economics. Game theory was first presented in the book "Game Theory and Economic Behavior" by John von Neumann and Oscar Morgenstern in 1944. Subsequently, the Nobel Prize winner in economics John Nash, which he received 45



years later, wrote a dissertation on game theory in 1949. Disadvantages: Game theory is difficult to apply in many equilibrium situations.

Factor analysis method. Features of the method: this is a part of multivariate statistical analysis based on mathematical and statistical methods. To build a forecast, it is necessary to find a compromise between the number of variables in the description, reflecting the completeness of the forecast, as well as its laboriousness and the entire complexity of the process.

The essence of this method lies in the isolation of most of the studied factors that affect the object under study, and reflect the more essential properties of the phenomenon under study.

The factor analysis method is widely used to analyze the influence of various factors on production volumes, quality of products, wages fund, results of economic activities and the development of an enterprise as a whole. The main ideas of factor analysis were laid by the English psychologist and anthropologist, the founder of eugenics, Galton, who also made a great contribution to the study of individual differences [12].

Functional value analysis method. Features of the method: systemic studies of various objects based on the search for cheap ways to perform the main and necessary functions of these objects, as well as on identifying the functions of these objects in a more general system, which contributes to cost optimization without compromising their quality, and, which is important, control of consumer properties and costs are minimized at all stages of the life cycle. Advantages of the method: it has high practical utility. The method was initiated by the developments of the Soviet engineer Yu. M. Sobolev (element-wise economic analysis, PEA) and the American L. D. Miles.

IDEF modeling method. Features of the method: analysis and development of systems.

Purpose and conditions of application of the method: this method is widely used for modeling and analyzing the activities of an organization, because provides a wide range of opportunities for reengineering business processes. Features of the method: the method is based on structured analysis and development technology (SADT). IDEF - methodologies were created within the framework of the program of computerization of industry proposed by the US Air Force - ICAM, during the implementation of which the need was revealed to develop methods for analyzing interaction processes in production (industrial) systems [13, 14].

Payment matrix. Features of the method: a table for choosing a solution by evaluating and comparing alternatives by several criteria. The method gives the big picture of the decision: the choices, risks and outcomes that may occur and opens up new alternatives that were previously overlooked. Having determined the expected value of each alternative and arranging the results in the form of a matrix, the manager can easily choose the most optimal option.



5.3. Combined methods of developing management decisions

They combine elements of non-formalized and formalized methods:

SWOT analysis method. Features of the method: SWOT'-analysis - a system of structuring and subsequent analysis of information about an event, situation, identifying the strengths and weaknesses of the internal environment of the enterprise, as well as the presence of threats to the external environment. It is used at the preliminary stages of making management decisions.

The acronym SWOT was first introduced in 1963 at the Harvard Business Policy Conference by Professor Kenneth Andrews. Disadvantages: SWOT analysis is rather subjective and only shows general factors [15, 16].

Delphi method. Features of the method: analysis of the situation by generating ideas, discussing them, evaluating and developing a collective point of view. Purpose and conditions for the application of the methods: a multilevel procedure for questioning a group expert assessment. Group members are prohibited from communicating and exchanging opinions about the problem being solved.

The method was developed in 1964 by the American research corporation RAND-Corporation. Features of the method: Delphi's method is most effective in developing solutions for complex, poorly studied, unique problems characterized by a large uncertainty of the initial situation and requiring the involvement of specialists of different profiles.

It requires a significant investment of time and a high level of qualifications of the leader who leads the group of experts.

Decision tree method. Features of the method: This is a schematic representation of a decision-making problem. The method is applied in a situation in which the results of one decision influence the subsequent decision. The method allows you to systematize and provide clarity, while the analyzed problem is presented in the form of a tree. Like the payoff matrix, the decision tree is used to solve complex problems that are highly uncertain and require an exact sequence of decisions. The concept of expected value is an integral part of the decision tree method. Disadvantages of the method: Not all possible alternatives can be considered for clarity [17, 18].

Brainstorming method. Features of the method: the main goal is to provide participants with maximum creative activity, to create a comfortable atmosphere that excludes any criticism, to stimulate a collective search for original ideas, to overcome stereotyped thinking.

The author of the method, who developed its foundations in 1957, is the American A. Osborne. Advantages of the method: high productivity of innovative ideas and development of the creative abilities of the participants.

Disadvantages: a wide range of creative ideas that do not guarantee quality solutions.

The method of nominal groups. Features of the method: one of the brainstorming options, based on anonymous idea generation, aimed at a more complete participation of team members in idea generation.

The method of nominal groups is one of the varieties of the brainstorming



method, conducted in a group, according to the form of holding - a meeting, according to the process - staged, according to goals - the choice of tasks and the solution of problems [19, 20].

This method was developed by André L. Delbeck and Andrew Van de Ven, based on socio-psychological research of decision-making meetings and the coordination of group judgments, and was first applied in 1968.

Disadvantages: In real life, there are rarely "well-chosen" groups. Coaching a team can take several practice sessions. However, without this, it is better not to start brainstorming important tasks.

The dictator principle. Features of the method: according to this principle, the preference of one person in the group - the dictator - is taken as a group preference.

Due to the fact that in this case the preferences of other members of the group are completely ignored, the concept of group decision-making loses its meaningful meaning. Both the dictator principle and the majority principle do not take into account the interests of all members of the group. The dictator principle is characteristic of military organizations and is widely used in emergency decision-making. The term "totalitarianism", first coined by Giovanni Amendola in 1923 to critically characterize Mussolini's regime, was later popularized by the Italian fascists themselves. In particular, in 1926 the philosopher Giovanni Gentile began to use it.

Disadvantages: The application of these principles does not ensure the stability of the existence of a group of decision participants and, in the absence of other constraining factors, can lead to the disintegration of the group decision-maker.

The method is nominally group-based. Features of the method: one of the options for brainstorming, based on the anonymous regeneration of ideas from experts who are not connected by working relationships.

The next step is to voice ideas and evaluate each other using the ranking method. The idea that received the highest score is taken as the basis for the decision. This method was developed to overcome the bias that appears in the process of working groups by the method of "brainstorming". Advantages of the method: the evaluation of the proposed ideas by the participants in the process is regulated in more detail.

Multistage survey method. Features of the method: one of the multi-stage methods of anonymous questioning of experts, based on the complication of the task of ordering objects by decreasing their value (the "pyramid" method). Most often, open-ended questions are used in the questionnaire, which make it possible to manifest the creative potential of the expert. Forced ties method. Features of the method: the method is based on the connection of ideas that are not related to each other by objects or ideas with a limited degree of freedom. This method is especially useful when looking for new applications for services or products, and often these are materials or discontinued blanks. Experts are looking for a logical connection between a specific product and the proposed idea.



Conclusion

Almost all of the methods discussed require teamwork, where everyone shares their ideas and thoughts. But valuable ideas can remain just good wishes if they are not applied in practice. Which method should you choose? It already depends on the complexity of the problem, and not on the fact that someone so wanted or the method is simply convenient. To choose the correct method for solving the problem, you must:

- timely detect the problem and analyze in order to understand what caused it;
- avoid unnecessary methods to avoid wasting time;
- constantly evaluate the decision-making process;
- do not apply several solutions to one method;
- to involve employees of the enterprise to create a team, a sense of involvement in deciding the fate of the organization.

**KAPITEL 6 / CHAPTER 6****ABOUT THE IMPLEMENTATION OF NETWORKED ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING FOR THE BUSINESS PLANNING PROCESS**

**О ВНЕДРЕНИИ СЕТЕВОГО ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРОЦЕССА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ
ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ МЕРЕЖЕВОГО ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ПРОЦЕСУ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ**

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-044**Introduction**

In this paper, it is proposed to use models and methods of network planning and management for economic and mathematical modeling of the business planning process, therefore the results of the article are new and relevant.

The results of the work considered in the article suggest high theoretical and practical significance in the field of economic and mathematical modeling of business planning [1, 2].

Note that in this work we use a new toolkit for solving problems of managing the business planning process, and especially note that the proposed network modeling of the business planning process allows us to optimize the management of this process for the selected indicators of its quality.

Note that the existing systems of analysis and management of business planning are organizational and technological complexes of methodological, technical and software solutions for projects; they allow you to carry out analytical calculations and build graphs of business projects, but they lack the optimization process itself, or for optimization methods are used that require constant refinement and addition of model parameters, which do not allow solving the problem in a complex manner.

The issues of planning the results of economic activity in the modern conditions of a changing business environment are relevant and important for any business entity. It is with the process of business planning that both the creation and the functioning of any company or individual entrepreneur begins. Any business entity needs to plan its business. Moreover, it often happens that technologically entrepreneurship is calculated flawlessly, but economic calculations are poorly calculated or the planned activity is not being carried out, which leads to failures in the implementation of the planned works.

6.1. Methodical approach to the analysis of the main stages of business planning

It is necessary to draw up a clear plan of the economic activities of the company or individual entrepreneur in advance. It is important to competently develop plans for the procurement of raw materials, materials, fuel, components and semi-finished products [3].

The effectiveness of all activities of an economic entity, the amount of value added tax, the turnover of working capital, the profitability of production and the



values of other economic indicators depend on this. An ill-considered procurement policy, for example, raw materials, components and materials, leads to overpayment of VAT and inefficient use of working capital.

Incorrectly planned real costs for the production and sale of products or the provision of services lead to large economic losses for an economic entity. Considering that any business entity in its activity necessarily comes to the need to use business planning, let us clarify what this process is [4].

To optimize the management of its activities, any business entity must use the technology of business planning, which contains the construction of an activity plan, a way of future actions, determination of the economic content and sequential steps leading to the achievement of the set goals. Business planning contains a justification for the need to develop a project for promising activities and its implementation in modern economic conditions. All descriptions of the main business processes for the implementation of a specific project are contained in the corresponding business plan.

To use the network economic and mathematical modeling for the business planning process, let us clarify that the economic and mathematical model will be a network model corresponding to the business planning processes. Then, further it is necessary to give a description of the economic and mathematical network model as an important example of the application of the proposed network model to develop a business plan [5, 6]. Let us describe the general network model corresponding to the considered business planning process. To form an economic and mathematical model of the business planning process, it is necessary to identify its stages and the corresponding work / actions. The general content of a business plan has the following main components:

- goals and objectives of the project;
- description of the business entity (its capabilities);
- analysis of the industry and prospects for its development;
- market for goods / services;
- assessment of competitors;
- risk assessment and development strategy;
- development of a marketing plan and a strategy for selling goods / services;
- development of a technological plan;
- development of an organizational plan;
- drawing up a plan for the implementation of personnel activities;
- development of a financial plan;
- conditions for exiting a business project.

In the international investment and financial markets, certain standards and methods for preparing business plans have been developed, which describe the detailed parameters of the structure of a business plan (UNIDO, BFM Group, KPMG).

Thus, business planning is a process of developing, justifying and implementing the most effective forms of capital investment aimed at expanding the economic potential of a company or attaining the goals of an individual entrepreneur. After determining the economic essence of business [7] planning, an important issue is the process of developing a business plan itself.



It includes the definition and description of the main stages and the corresponding actions for the planning of work and the implementation of control over their implementation.

Here is a description of the main stages / blocks of work in the business planning process for the implementation of a specific project. Each of the marked blocks of work, which determine the structure of the process under consideration, forms a multi-level network model of the business planning process.

To form a general methodology for business planning using economic and mathematical modeling, we present the main works of each of the blocks of work:

1. Marketing planning:

- product market research;
- analysis of the location of the company;
- competitor analysis;
- definition of a marketing strategy for sales;
- formation of marketing strategy for pricing;
- definition of an advertising strategy;
- definition of a product promotion strategy;
- determination of the forecast value of the volume of product sales;

2. Analysis of uncertainty:

- identification of development uncertainties and analysis of possible risks;
- development of actions to reduce the negative impact of risks;

3. The financial model of the business entity:

- cost analysis;
- analysis of solvency;
- business activity analysis;
- determination of the budget of funds;
- building a financial model of the company's activities;

4. Production plan of an economic entity.

- description of all necessary production processes;
- decision on the use of existing or acquisition of new production facilities;
- equipment decision;
- staffing;
- placement of tools;
- organization of the release of goods;
- control over production;
- quality control of processes at all stages of production;
- determination of the delivery time;
- identification of suppliers;
- determination of various options for the implementation of the production

program [8, 9];

5. Formation of alternative options for the conditions for the implementation of the economic entity's activities and the choice of option:

- formation of alternatives for carrying out the company's activities;
- selection of a business option corresponding to the goals.

A common network model of the business planning process should be formed



that can be used to optimize the management of this process. Research results

One of the first steps in the business planning process is the marketing analysis of the company's activities, as a result of which the market for a specific type of product / service is investigated, its reaction to the product / service produced by the business entity, the location of the business entity is analyzed, potential competitors are identified and studied, their competitiveness is assessed, marketing strategies for sales, pricing, advertising use, product promotion are determined, a forecast for product sales / service sales is built.

The next important stage of business planning is the analysis of uncertainty in the conditions of which an economic entity carries out its activities.

In the international investment and financial markets, certain standards and methods for preparing business plans have been developed, which describe the detailed parameters of the structure of a business plan (UNIDO, BFM Group, KPMG). Thus, business planning is a process of developing, justifying and implementing the most effective forms of capital investment aimed at expanding the economic potential of a company [10, 11] or attaining the goals of an individual entrepreneur.

After determining the economic essence of business planning, an important issue is the process of developing a business plan itself. It includes the definition and description of the main stages and the corresponding actions for the planning of work and the implementation of control over their implementation.

6.2. Main stages / blocks of work of the process

It is necessary to note an important stage in drawing up a financial model of an economic entity's activities based on financial analysis, with the help of which its financial condition is investigated. Financial analysis allows analysts to identify reserves for increasing the market value of an economic entity.

The development of a further strategy for the activity of an economic entity aimed at the implementation of the project is impossible without information about its current financial condition based on financial analysis, which uses various methods in assessing the business (cost analysis, solvency analysis, business activity analysis, cash budget, etc.) performance indicators of an economic entity).

A product / service production plan is also a mandatory part of any business plan, which should describe all the necessary production processes of an economic entity [12, 13].

At this stage of business planning, the issues of availability or acquisition of production facilities, equipment, staffing, placement of tools, organization of the release of goods / provision of services, control over production, the requirements of an economic entity to control the quality of processes at all stages of production of a product / service are considered.

Delivery times and major suppliers are reflected at the same stage. Thus, the main tasks for this stage of the business plan are the tasks of determining and justifying the choice by an economic entity of the production processes and



equipment necessary for its implementation, various options for the implementation of the production program and the corresponding quality criteria.

To improve the efficiency of the business planning process, it is proposed to use scheduling (time-based) planning for its implementation.

Recall that as the main tool for optimizing the business planning process in this work, it is proposed to use network economic and mathematical modeling.

When planning sufficiently large-scale projects of an economic entity, aimed, for example, at reorganizing its divisions, reducing costs or developing a new type of production of goods / services, it is required to coordinate the implementation of a large number (hundreds or thousands) of different types of work, many of which can be performed simultaneously, while others can be performed only after the completion of previous work (for example, when changing asphalt, you cannot put new asphalt without removing the old one). In such situations, managers use network analysis based on the assessment and revision of work plans [14, 15].

Network analysis or network modeling displays the sequence of all project work that must be performed within the framework of a business project, the logical connections between them, as well as the time and cost costs for each of them.

Networked economic and mathematical modeling of the business planning process allows you to determine what work needs to be done and what events will depend on each other, as well as identify possible problems in the implementation of the project as a whole.

In addition, network modeling allows you to see how certain alternative actions can affect the schedule of work and the cost of implementing a project.

As a result, thanks to network modeling, the manager, if necessary, can redistribute the resources at the disposal of the economic entity, thereby preventing the deviation of the project from the planned deadlines, as well as optimize the period of time required for the project as a whole.

Note that the main advantage of using the methods of network economic and mathematical modeling for the implementation of a specific business planning process in comparison with traditional methods is the possibility of optimizing quality criteria for the implementation of the project under consideration (for example, minimizing the time frame for the project as a whole, etc.). model for the considered business planning process corresponding to a specific project, it is necessary to determine all types of work [16, 17] required for the implementation of this project, arrange them in order of execution in time and estimate how much time and what other costs will be required to implement each of them.

Then the critical path is determined (the sequence of admissible works in the network, which determines the critical path, the time spent on the execution of which determines the critical or optimal time for the project as a whole) and the time reserves for all admissible works. At the same time, we note that any time delay in the execution of work that forms the critical path will lead to a delay in the completion of the project as a whole (i.e., the work that forms the critical path does not have a reserve of time during their execution). The procedure for forming a network model corresponding to the considered process of business planning for the implementation of a specific project will be presented in the form of five main stages.



1. Defines all the main types of work that need to be done to implement the business planning process.

In the course of performing each of these types of work [18], certain events occur or certain results are achieved.

2. The sequence of the events generated at the previous stage is determined.

3. A network model is formed for all work (operations) that ensure the implementation of the considered business planning process as a whole, and for each work its relationship with the rest of the work is described. Events in the model are indicated, for example, by circles, and works - by directional arrows (edges); the result is a clear pattern called a network model or network.

4. Estimates the time required to complete each job included in the network model. This operation is performed using a weighted average.

Namely, to calculate this indicator, an optimistic estimate of the time to is taken, that is, an estimate of the duration of the performance of a particular job under ideal conditions; the most probable estimate of the time t_m , that is, an estimate of the duration of this work under normal conditions; and a pessimistic estimate of the time t_p , that is, an estimate of the duration of the work in the worst possible conditions.

5. Using the generated network model, which organizes the sequence of work in time and estimates the deadline for each work included in the project, develop an appropriate schedule describing the permissible start and end dates for each work and calculate the critical (optimal) time for the project as a whole.

We will illustrate the implementation of network economic and mathematical modeling of the business planning process with the following example. We will simulate the business planning process for organizing innovations in a trade / public catering enterprise. The company plans to use two types of innovations in the near future [19, 20].

The first is to offer consumers products that satisfy their needs and desires and at a price they want and can pay for those products. The second innovation involves the use of actions to influence consumers to buy their products. These two directions of the company's development require a large amount of work: preliminary clarification of consumer needs, their analysis, comparison and analysis of product prices on the market, definition of marketing activities, etc. Input information for the implementation of network modeling includes data on the description of the content of business work groups. planning and their duration.

To build a network model for the business planning process under consideration, it is necessary to indicate the relationship between the works, the logical sequence of their execution and, to carry out the coding of each selected work.

Next, we will build a network diagram of the model for the business planning process under consideration, where directional arrows mean the work of the business planning process, circles - events or nodes, dashed arrows - fictitious works that do not increase the travel time and are necessary for the correct construction of the schedule.

After building the network diagram of the model, its parameters are calculated, including the critical path, which shows the optimal time for the implementation of the business project, and the work time reserves, which allow to shift the start / end



date of work without affecting the length of the critical path.

Conclusion

Thus, the paper considers the main features of the implementation of network economic and mathematical modeling when considering the processes of business planning.

**KAPITEL 7 / CHAPTER 7.****STATE AND CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF NON-FINANCIAL REPORTING IN THE RUSSIAN FEDERATION****СОСТОЯНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РФ
СТАН І СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В РФ****DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-048****Введение**

В настоящее время в посткоронавирусный кризис все более актуальным становятся современные эффективные инструменты, способствующие долгосрочному функционированию экономических субъектов. Во всем мире и в России, в том числе достаточно активно набирает популярность такой инструмент, как нефинансовая отчетность, которые дает максимально целостную, всестороннюю и разноплановую информацию обо всех финансовых и нефинансовых аспектах деятельности экономического субъекта. В настоящее время проблема недостаточности информации об экономическом субъекте стоит достаточно остро и помимо финансовых данных стейкхолдерам необходимы и нефинансовые показатели деятельности компании (стратегические, экологические, социальные, интегрированные и т.д.). В связи с этим вопросы современного состояния и перспектив развития методологии и методики формирования нефинансовой отчетности в России стоят достаточно актуально.

Целью исследования является – обзор современного состояния нефинансовой отчетности в РФ, а также анализ методологической базы и проблем ее формирования, представления и верификации. В рамках поставленной цели были решены следующие задачи:

- изучить и проанализировать современное состояние нефинансовой отчетности в Российской Федерации;
- провести обзор современных видов нефинансовой отчетности
- обозначить проблемы формирования нефинансовой отчетности;
- рассмотреть варианты верификации информации нефинансовой отчетности.

7.1. Парадигма развития нефинансовой отчетности в РФ для экономических субъектов

В настоящее динамично меняющееся время возникает многовариантность в ведении бизнеса, в связи с этим обязательная бухгалтерская финансовая отчетность не в полной мере удовлетворяет интересы пользователей актуальной информации о деятельности экономического субъекта.

Тренды современной бизнес-среды диктуют совершенно новые требования к формату, объему и виду данных о стратегии развития компании на долгосрочную и краткосрочную перспективу, социальной ответственности, экологическим показателям и других данных.



Международные тенденции развития бизнес-практики, социально-ответственного инвестирования, политика в области охраны окружающей среды, влияние конкурентных сил экономики, усиливающиеся информационные потребности ключевых заинтересованных сторон, запросы на открытость и прозрачность данных о крупных компаниях обусловили необходимость формирования нефинансовой отчетности как публичного информационного ресурса, инструмента корпоративной политики, отражающего качественные данные обо всех аспектах деятельности компании.

Практика публичной нефинансовой отчетности развивается в мире на протяжении более 20 лет. Публикация нефинансовых отчетов осуществляется большинством транснациональных и крупных национальных компаний, а также рядом государственных и муниципальных организаций в странах мира.

Основные предпосылки возникновения нефинансовой отчетности:

- неудовлетворенность в оперативности информации бухгалтерской финансовой отчетности (данные носят исторический характер);
- данные в бухгалтерской финансовой отчетности носят обобщенный, свернутый характер, что недостаточно для принятия управленческих решений;
- отсутствие в бухгалтерской финансовой отчетности данных, характеризующих общие тенденции развития компании;
- перегруженность техническими показателями.

Также следует отметить, что в последние годы «многие корпорации готовят отдельные отчеты, отражающие вопросы управления корпорациями, социальной и экологической ответственности» [5, с. 14]. Эти отчеты носят добровольный характер, формат представления и объем раскрываемой информации определяется экономическим субъектом самостоятельно. В связи с этим вопросы стандартизации формирования нефинансовых отчетов носят актуальный характер для экономических субъектов, как на макро, так и на микроуровне.

В настоящее время в целях популяризации раскрытия нефинансовых данных экономическими субъектами в Российской Федерации на государственном уровне приняты следующие нормативно-правовые акты, закрепляющие государственный статус нефинансовой отчетности. К таким документам относятся:

- Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 № 876-р «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации»,
- Проект федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности»¹
- Правительства РФ «Об утверждении перечня ключевых (базовых) показателей публичной нефинансовой отчетности».

Все эти нормативно-правовые акты закладывают базовые основы нефинансовой отчетности российскими компаниями, однако остается очень много неурегулированных вопросов. Так в частности отсутствуют принципы

¹ Проект федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности» / СПС "КонсультантПлюс" <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/52072.html/>.



формирования нефинансовой отчетности, методика и этапы ее формирования, формат отчетности и т.д. Также следует отметить недостаточную разработанность нормативно-правового поля, методической базы, четко регламентирующей ключевые аспекты составления такой отчетности, отсутствию единой терминологической базы.

В связи с этим российские ученые исследователи активно занялись и разрабатывают отдельные проблемные области по формированию публичной нефинансовой отчетности.

Исследование концептуальных основ формирования нефинансовой отчетности (Л.И. Хоружий, В.Г. Гетьман, С.А. Самусенко, М.А. Вахрушина и др.).

Анализ проблем и тенденций продвижения нефинансовой отчетности на глобальном уровне и в России (Н.В. Малиновская, О.В. Ефимова, О.В. Рожнова, В.П. Сиднева и др.).

Раскрытие в публичной нефинансовой отчетности информации о деятельности организации (Л.И. Хоружий, В.И. Хоружий, Т.Н. Гупаловой, О.В. Ефимовой и др.).

Повышение аналитической ценности нефинансовой отчетности и роль ее анализа как инструмента корпоративного управления (М.В. Мельник, В.Г. Когденко, В.И. Бариленко и др.).

Вопросам публикации нефинансовой отчетности организаций определенных сфер деятельности (Р.П. Бульги, Р.А. Алборова, С.М. Концевой, С.В. Козменковой, Н.В. Малиновской и др.).

В России на сегодняшний день сбор данных об отчетах корпораций осуществляет Международный совет по интегрированной отчетности (МСИО), а также Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП). Информацию о количестве экономических субъектов, формирующих различные виды нефинансовых отчетов, аккумулирует Национальный Регистр корпоративных нефинансовых отчетов и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов РСПП [6]. История подготовки Обзоров нефинансовой отчетности в России на сегодняшний день включает в себя пять обзоров. Периодизация перечня обзоров включает в себя:

- Первый обзор опубликован в 2006 г.
- Второй обзор опубликован в 2008 г.
- Третий обзор опубликован в 2012 г.
- Четвёртый обзор опубликован в 2014 г.
- Пятый обзор отражает практику отчётности 2015–2016 гг.

Выгоды от публикации нефинансовой отчетности:

Рост привлечения инвестиций;

Совершенствование внутренней системы организации и информированности внутренних пользователей о нефинансовых показателях деятельности компании;

Повышение финансового положения экономического субъекта.

Согласно Концепции развития публичной нефинансовой отчетности, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 мая



2017 г. № 876-р, публичная нефинансовая отчетность представляет собой совокупность сведений и показателей, отражающих цели, подходы и результаты деятельности организаций по всем существенным вопросам социальной ответственности и устойчивого развития, включая минимальный перечень обязательно раскрываемых показателей [2].

В научном сообществе существуют различные содержательные составляющие понятия публичной нефинансовой отчетности. Так, Е.В. Арсенова, К.А. Нефедова, А.Д. Неретина предлагают следующую трактовку: нефинансовая отчетность – это информационный ресурс и инструмент анализа эффективности и планирования деятельности коммерческой организации [3].

Таким образом, современная парадигма формирования и представления нефинансовой отчетности до сих пор четко не определена. Анализ литературы в этом направлении позволил обозначить два основных направления в трактовке данного термина. Нефинансовая отчетность может трактоваться в узком и в широком плане. Узкий подход предполагает нефинансовую отчетность рассматривать в рамках устойчивого развития бизнеса, а также социальной ответственности. Нефинансовая отчетность представляет собой отчет в форме отчетности устойчивого развития, интегрированного, социального, экологического, годового отчета и других аналогичных формах. Широкий подход представляет нефинансовую отчетность как объект аудиторской проверки. Нефинансовая отчетность в этом случае содержит финансовую информацию прошедших периодов и иных данных.

7.2. Тенденции развитие нефинансовой отчетности в Российской Федерации

Включение организаций в процесс раскрытия нефинансовой информации о результатах деятельности согласно Концепции развития нефинансовой отчетности представлен в таблице 1.

Представление нефинансовой отчетности экономическими субъектами представляется в различных аспектах и какую информацию раскрыть, и в каком объеме определяется в рамках самой организации.

В зависимости от превалирующих активностей компании могут представлять нефинансовую отчетность в нескольких форматах, что представлено в Концепции развития нефинансовой отчетности [2]:

- экологические отчеты;
- социальные отчеты;
- отчеты об устойчивом развитии;
- интегрированные отчеты [2].

Проанализировав различные виды и форматы нефинансовых отчетов, исследуемые российскими учеными и практиками обзор которых приводим в таблице 2.



Таблица 1

Этапы перехода на обязательность составления публичной нефинансовой отчетности в соответствии Концепцией развития публичной нефинансовой отчетности [2]

Этапы	Период	Организации, на которые распространяется требование публикации нефинансовой отчетности
I этап	2017 - 2018г	Утверждение перечня организаций.
II этап	2019 - 2020гг.	- государственные корпорации; - хозяйственные общества с не менее 50% акций в государственной собственности, а также государственные унитарные предприятия (ГУП)с объемом выручки более 10 млрд. рублей и (или) со среднесписочной численностью работающих более 4000 чел. за отчетный период; - хозяйственные общества с 50% и более долей в государственной собственности, ценные бумаги которых участвуют в организованных торгах.
III этап	2021 - 2022гг.	- указанные выше, а также: - ГУП с объемом выручки более 5млрд.рублейи (или) со среднесписочной численностью работающих более 2000 чел. за отчетный период.
IV этап	с 2023 г.	- указанные выше, а также: - 500 крупнейших организаций, объем выручки которых соответствует критериям ведущих российских рейтингов.

Эти виды отчетности не имеют официального статуса, однако получили устойчивое распространение в профессиональной среде.

Последние тенденции нефинансовой отчетности в мире компаниям заключается в следующем: аккумулирование больших объемов информации, использования современных цифровых платформ, а также применение аудита, оценки и заверение отчетности.

В современных условиях сохраняет актуальность комплексное решение проблем, связанных с формированием нефинансовой отчетности, дальнейшим повышением ее информативной и аналитической ценности. Современные внутренние и внешние проблемы формирования нефинансовой отчетности представлены на рисунке 1.

Дальнейшее развитие методологии и методики формирования и представления нефинансовой отчетности заключается в следующем:

- Совершенствование законодательной базы;
- Создание внутренних положений и стандартов;
- Стимулирование ведения социально-ответственной деятельности;
- Определение организаций внешнего заверения нефинансовой отчетности;
- Использование современных цифровых технологий.



Таблица 2

Современные виды нефинансовой отчетности, исследуемые современными российскими учеными

	Г.Е. Крохичева, Ткач В.И.	В.В. Лесняк	Т.М. Одинцова, Богатая И.Н., Евстафьева Е.М., Прядкина Е.А., Алексеева И.В.	Т.Н. Гоголева, Ю.И. Бахтурина
Виртуальная отчетность	+	-	-	-
Фрактальная отчетность	-	+	-	-
Креативная отчетность	-	-	+	-
Социальная отчетность	-	-	+	-
Стратегическая отчетность	-	-	+	-
Прогнозная отчетность	-	-	+	-
Интеллектуальная отчетность	-	-	+	-
Корпоративная отчетность	-	-	+	-
Экологическая отчетность	-	-	-	+
Цифровая отчетность	-	-	-	-

Совершенствование нормативной правовой базы нефинансовой отчетности, методических рекомендаций по ее подготовке и распространение лучшего мирового и российского опыта отражения ответственной деловой практики в корпоративной отчетности будут стимулировать поступательное развитие нефинансовой отчетности в России, способствовать количественному росту и улучшению качественных характеристик интегрированных, в их широком понимании, отчетов российских компаний.

Качественная информация в нефинансовой отчетности повышает коммуникацию с заинтересованными сторонами, привлекает новых инвесторов и улучшает репутацию компании. Внешнее заверение нефинансовой отчетности – это один из инструментов независимого подтверждения качества раскрываемых в отчетности сведений о реализации «принципов ответственного ведения бизнеса в корпоративных стратегиях, способствует



повышению общественного доверия к компании» [4, с. 71].

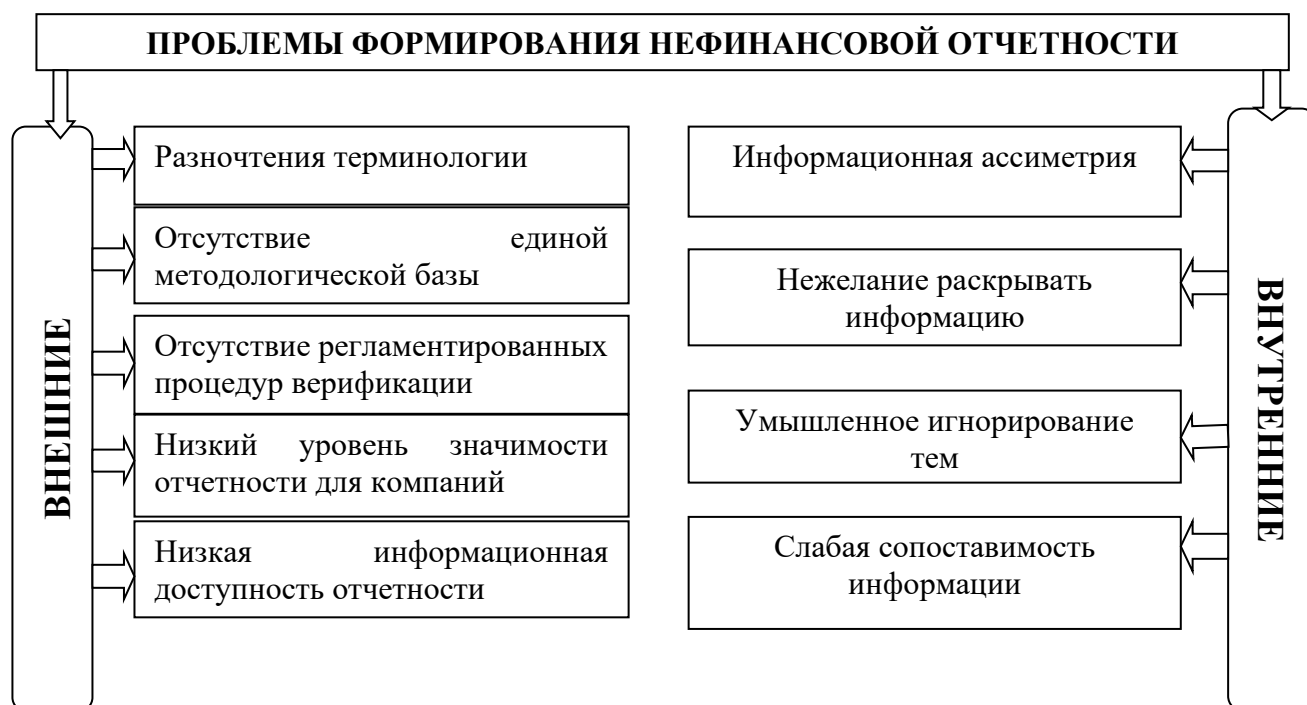


Рис. 1. Внешние и внутренние проблемы формирования нефинансовой отчетности

Субъектами общественного заверения нефинансового отчета могут выступать профессиональные организации, делового союза, ассоциации (например, Российский союз промышленников и предпринимателей и др.), аудиторские организации и индивидуальных аудиторов.

Процедура верификации нефинансовой отчетности около 20% отчетов [4] проведена Советом РСПП, по результатам которого выдается «заключение и свидетельство о прохождении верификации, которое компания на добровольной основе может сделать публичным или использовать для внутренних целей» [4, с. 73].

На сегодняшний день процедура верификации нефинансовой отчетности совершенно не устоялась и носит в большей степени инициативный характер. В этом вопросе больше проблем, в частности, выбор организации заверения информации, стоимость этой процедуры, формат представленного заключения по результатам такой проверки и другие.

Выводы

Таким образом, в представленной работе использовался системный подход к анализу современного состояния и перспектив развития нефинансовой отчетности в Российской Федерации, что позволило сделать вывод об актуальности и уже полной значимости данного понятия. В РФ разработан и принят минимальный пакет документов, регламентирующий формирование,



представление и верификацию данного вида отчетности. Предложено трактовать понятие нефинансовой отчетности в рамках узкого и широкого подходов. Проведен анализ современных видов нефинансовой отчетности выделяемых российскими учеными и практиками. Обозначены внешние и внутренние проблемы формирования нефинансовой отчетности. Рассмотрены субъекты верификации информации нефинансовой отчетности.



KAPITEL 8 / CHAPTER 8 HARMONIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF LONG-TERM ASSETS

ГАРМОНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ
ГАРМОНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ДОВГОСТРОКОВИХ АКТИВІВ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-006

Введение

Бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. В свою очередь налоговый учет – это система обобщения информации для формирования налоговой базы по налогу на прибыль на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ. Налоговым учетом является совокупность всех действий бухгалтера, связанных с налогообложением (составление налоговых деклараций, выписка и ведение журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и продаж и т.д.).

8.1. Понятие, сущность и значение долгосрочных активов

Долгосрочные активы являются одними из важнейших составных частей имущества организации. Сформированные на первоначальном этапе деятельности предприятия долгосрочные активы требуют постоянного управления ими. Это управление осуществляется в различных формах и разными функциональными подразделениями предприятия. Часть функций этого управления возлагается на финансовый менеджмент [8].

Разнообразие видов и элементов долгосрочных активов предприятия определяет необходимость их предварительной классификации в целях обеспечения целенаправленного управления ими. С позиций финансового менеджмента эта классификация строится по следующим основным признакам.

1. По функциональным видам долгосрочные активы в современной практике финансового учета и управления подразделяются следующим образом:

- а) Основные средства;
- б) Нематериальные активы;
- в) Незавершенное строительство;
- г) Доходные вложения в материальные ценности;
- д) Долгосрочные финансовые вложения;
- е) Отложенные налоговые активы;
- ж) Прочие долгосрочные активы [1].

2. По характеру обслуживания отдельных видов деятельности предприятия выделяют следующие группы долгосрочных активов:



а) долгосрочные активы, обслуживающие операционную, деятельность (операционные долгосрочные активы). Они характеризуют группу долгосрочных активов предприятия (основных средств, нематериальных активов), непосредственно используемых в процессе осуществления его производственно-коммерческой деятельности;

б) долгосрочные активы, обслуживающие инвестиционную деятельность (инвестиционные долгосрочные активы). Они характеризуют группу долгосрочных активов предприятия, сформированную в процессе осуществления им реального и финансового инвестирования (незавершенные капитальные вложения, оборудование, предназначенное к монтажу, долгосрочные финансовые вложения);

в) долгосрочные активы, удовлетворяющие социальные потребности персонала (непроизводственные долгосрочные активы). Они характеризуют группу объектов социально-бытового назначения, сформированных для обслуживания работников данного предприятия и находящихся в его владении [6].

3. По характеру владения долгосрочные активы предприятия подразделяются на такие группы:

а) собственные долгосрочные активы. К ним относятся долгосрочные активы предприятия, принадлежащие ему на правах собственности и владения, отражаемые в составе его баланса;

б) арендуемые долгосрочные активы. Они характеризуют группу активов, используемых предприятием на правах пользования в соответствии с договором аренды (лизинга), заключенным с их собственником.

4. По формам залогового обеспечения кредита и особенностям страхования выделяют следующие группы долгосрочных активов:

а) движимые долгосрочные активы. Они характеризуют группу долгосрочных имущественных ценностей предприятия, которые в процессе залога (заклада) могут быть изъяты из его владения в целях обеспечения кредита;

б) недвижимые долгосрочные активы. К ним относится группа долгосрочных имущественных ценностей предприятия, которые не могут быть изъяты из его владения в процессе залога, обеспечивающего кредит.

В соответствии с этой классификацией дифференцируются формы и методы финансового управления долгосрочными активами предприятия в процессе осуществления различных финансовых операций.

Особенности управления операционными долгосрочными активами в значительной мере определяются спецификой цикла их стоимостного кругооборота.

Значительную долю долгосрочных активов составляют основные фонды. При принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств необходимо единовременное выполнение следующих условий [4]:

а) использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

б) использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного



использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;

г) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

К основным фондам относятся здания, сооружения, передаточные устройства, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие основные средства.

К основным средствам относятся также капитальные вложения на улучшение земель и в арендованные здания, сооружения, оборудование и другие объекты. Капитальные вложения в многолетние насаждения, улучшение земель включаются в состав основных средств ежегодно в сумме затрат, относящихся к принятым в эксплуатацию площадям независимо от окончания всего комплекса работ.

Таким образом, основные средства отражаются в бухгалтерском учете и отчетности по первоначальной стоимости, т. е. по фактическим затратам их приобретения, сооружения и изготовления. Изменение первоначальной стоимости основных средств допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов.

8.2. Гармонизация бухгалтерского и налогового учета долгосрочных активов

В российских правилах бухучёта появился новый вид активов - долгосрочные активы к продаже (п. 10.1 ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности»); здесь и далее ссылки на ПБУ 16/02 даны уже с учётом изменений, внесенных Приказом Минфина России от 05.04.2019 № 54н). К ним относятся [3]:

1. Объекты основных средств или других внеоборотных активов, если компания прекратила их использование в связи с принятым решением о продаже.

2. Материальные ценности, которые не классифицированы как запасы и остались от выбытия внеоборотных активов или были извлечены в процессе их текущего содержания, ремонта, модернизации и реконструкции.

Объект, который не используется временно, долгосрочным активом к продаже не считается.

На дату, когда начинают выполняться все условия признания долгосрочного актива к продаже, этот актив нужно переклассифицировать в долгосрочный актив к продаже и учитывать уже по новым правилам [1].



Это первый случай в российских стандартах бухучёта, когда требование о переклассификации актива закреплено непосредственно в нормативном акте. Ранее Минфин России неоднократно разъяснял в отношении аналогичных ситуаций, что РСБУ не предусматривают такой возможности (см., например, Письмо Минфина России от 02.03.2010 № 03-05-05-01/04).

Бухгалтерский учёт долгосрочных активов, предназначенных для продажи, должен производиться по балансовой стоимости, которая была у них до переклассификации (например, ОС). В дальнейшем долгосрочные активы к продаже оцениваются в порядке, предусмотренном для оценки запасов (п. 10.2 ПБУ 16/02).

Может показаться, что в этой части российский порядок учета отличается от МСФО, в котором установлена оценка таких активов по наименьшей стоимости из балансовой стоимости и справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу (п. 15 МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращённая деятельность»). Но на самом деле никакого расхождения здесь нет. Ведь п. 25 ПБУ 5/01 также обязывает организацию, не применяющую упрощенные способы учёта и отчётности, обесценить запасы, если их балансовая стоимость превышает текущую рыночную. Поэтому и по российским правилам в балансе долгосрочные активы, удерживаемые для продажи, будут отражены по стоимости, не превышающей рыночную [5].

Порядок отражения долгосрочных активов к продаже на счетах бухучёта не регламентирован, поэтому организация должна определить его самостоятельно, закрепив своё решение в учётной политике. Возможно несколько вариантов.

Можно отражать соответствующий актив на том же счёте бухучёта, на котором он учитывался до переклассификации, но с выделением в аналитическом учёте. Однако для формирования показателя долгосрочных активов к продаже в отчётности придётся «собирать» стоимость таких активов по всем счетам, на которых отражены внеоборотные активы, а это не всегда удобно [2].

Другой путь - отражать долгосрочные активы к продаже на счёте учёта расходов будущих периодов (счёт 97). Они тоже отражаются в отчётности отдельной строкой (или в составе прочих активов) и выделяются в самостоятельный вид активов. В то же время по своей сути долгосрочные активы к продаже являются не расходами, а активами, поэтому этот вариант тоже нельзя считать удачным.

Еще один способ - отражать долгосрочные активы к продаже на отдельном субсчёте к одному из счетов, на котором отражаются материально-производственные запасы - 10 «Материалы» или 41 «Товары». Это будет соответствовать сущности отражаемых активов. Во-первых, это оборотные активы (активы, выбытие которых ожидается в течение года). Во-вторых, долгосрочные активы к продаже оцениваются в том же порядке, что и запасы. В-третьих, отражение таких активов на счетах учёта запасов позволит отражать их стоимость в отчётности уже за вычетом возможного резерва под её



снижение [4].

В бухгалтерской отчётности новый вид активов отражается в составе оборотных активов, обособленно от других активов (п. 10.1 ПБУ 16/02). Это значит, что они могут отражаться отдельной строкой при существенности показателя или включаться в состав прочих оборотных активов, если их стоимость незначительна (Информационное сообщение Минфина России от 09.07.2019 № ИС-учет-19).

О долгосрочных активах к продаже нужно раскрывать следующую информацию:

- описание активов, фактов и обстоятельств продажи;
- прибыль или убыток, связанные с ними;
- статья отчёта о финансовых результатах, в которую включены прибыль или убыток [9].

Если информация раскрывается по сегментам, то нужно также указать и отчётный сегмент, к которому относятся связанные с долгосрочными активами к продаже показатели. И даже если все показатели отчётности, связанные с долгосрочными активами к продаже, включены в «прочие» статьи баланса и отчёта о финансовых результатах, всё равно нужно раскрыть в пояснениях информацию, указанную в ПБУ.

Изменения в ПБУ 16/02 никак не влияют на порядок исчисления НДС и налога на прибыль - в отличие от налога на имущество. Согласно п. 1 ст. 374 НК РФ, налогом (по балансовой стоимости) облагается лишь то имущество, которое учитывается на балансе в качестве объектов ОС. При переклассификации актив перестает быть ОС, поэтому и в налоговую базу при исчислении налога на имущество его остаточная стоимость не включается. Прежде Минфин высказывался против переклассификации ОС и требовал начислять налог на имущество на стоимость ОС до их фактического выбытия [6].

Если актив точно не будет использоваться по назначению, а в ближайшие 12 месяцев ожидается его выбытие, то он уже не является внеоборотным (долгосрочным). Владелец такого актива получит основные выгоды и преимущества от него не в результате использования его по назначению, а в результате продажи.

В связи с этим для пользователей бухгалтерская отчётность будет более информативной, если активы, которые по своей экономической сути уже не являются внеоборотными, не будут отражаться в этом качестве в отчётности.

По общему правилу, недвижимость, учтенная как долгосрочный актив к продаже, не признается объектом обложения налогом на имущество организаций в силу ст. 374 НК РФ. Риски: при этом вне зависимости от порядка учета недвижимости на балансе организации (в т.ч. как долгосрочный актив к продаже), она будет подлежать налогообложению с 2020 года, если будет включена в региональный перечень объектов, налоговая база по которым исчисляется как кадастровая стоимость [8].

Минфин России в Письме от 29.10.2019 N 03-05-05-01/83284 разъяснил порядок уплаты налога на имущество организаций в отношении недвижимого



имущества - долгосрочного актива к продаже.

Минфин считает, что объекты недвижимого имущества - долгосрочные активы к продаже, учитываемые на балансе на соответствующих счетах бухгалтерского учета в качестве оборотных активов (в том числе на счете 01 "Основные средства", субсчет "Выбытие основных средств"), не признаются объектом обложения налогом на имущество организаций в силу ст. 374 НК РФ.

Долгосрочные активы к продаже – это новый вид актива, введенный в ПБУ 16/02. К таким активам, в частности, отнесены объекты основных средств, использование которых прекращено в связи с принятием решения о их продаже (и имеется подтверждение того, что возобновление использования этих объектов не предполагается, например принято соответствующее решение руководства, начаты действия по подготовке актива к продаже, заключено соглашение о продаже и др.). Долгосрочные активы к продаже учитываются в составе оборотных активов обособленно от других активов. Они оцениваются по балансовой стоимости соответствующего основного средства на момент его переклассификации в долгосрочный актив к продаже.

Минфин напоминает, что с 1 января 2020 года Федеральным законом от 29.09.2019 N 325-ФЗ расширяется перечень объектов недвижимого имущества, в отношении которых законами субъектов РФ могут быть определены особенности определения налоговой базы по налогу на имущество организаций.

Станет неважно, учтена ли недвижимость как основное средство или в качестве других активов (включая оборотные активы), налоговая база по налогу на имущество организаций определяется исходя из кадастровой стоимости при условии, если эти объекты недвижимого имущества поименованы в законе субъекта РФ [7].

Выводы

Таким образом, с 1 января 2020 года имущество, налоговая база по которому определяется в соответствии с п. 2 ст. 375 НК РФ, то есть, в частности, включенное в региональные «кадастровые» перечни объектов недвижимого имущества, подлежит налогообложению при условии нахождения его у организации на праве собственности или праве хозяйственного ведения вне зависимости от порядка учета его на балансе организации.



KAPITEL 9 / CHAPTER 9

CONSIDERATION OF THE THEORETICAL METHODOLOGY OF INVESTMENT CLIMATE RATING EVALUATION

РАССМОТРЕНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ РЕЙТИНГА
ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА
РОЗГЛЯД ТЕОРЕТИЧНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНКИ РЕЙТИНГУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-013

Introduction

One of the important conditions of stable development of the national economy is to improve investment climate management at the macro level. In Ukraine the problem of intensification of investment processes is subject to ongoing scientific discussions related to the research of factors affecting the investment climate, diagnostics development of the state management of investment climate, analysis of individual aspects of the investment process at the macro-, meso- and micro levels.

The effective functioning of the investment policy in modern conditions of instability and chaotic economic environment requires the improvement of all organizational-economic mechanism of investment, including the development of an integrated concept for investment climate management in the national economy. Therefore, the deepening of theoretical, organizational and methodological bases of management of investment climate in Ukraine's economy deserves special attention. Modern stage of development of Ukraine's economy is characterized by the pursuit of an ambitious goal to ensure sustainable economic growth at the expense of system technological upgrading and economic restructuring. The financial crisis, the consequences of which are felt around the world, demonstrated the unwillingness of most companies to work in the unstable conditions of the external economic environment [1]. The basis for investment climate management in Ukraine's economy should be based on the principles of state regulation, expressed in state financial support for the development of: price, competition policy, infrastructure development, search directions of anti-crisis structural investment policy in Ukraine. However, a complete scientific study of the problems of investment climate management in an unstable economic environment has not been carried out. So, poorly designed questions remain regarding the conduct of rating evaluation of state management of investment climate in the national economy.

9.1. The current state of the investment climate in the world economy

The problem of raising the level of development of the Ukrainian economy as a whole by ensuring the proper level of management of the investment climate becomes one of the main in the modern economy.

Scientific and theoretical and practical significance of the decision of the question led to the choice of the topic of the article.

Urata and Ando [4] analyzed the FDI climates of the ASEAN countries faced by Japanese and non-Japanese foreign firms conducting operations in ASEAN, with a view of identifying impediments to FDI not only in the policies but also in their



implementation and enforcement and providing useful information to policy makers interested in attracting FDI. Direct barriers to FDI, however, still remain, and further efforts to reduce them by ASEAN countries are necessary. At the same time, the reduction of indirect barriers to FDI or the promotion of FDI facilitation is also indispensable.

Escriving and Pena evaluated the performance of ICA method in the context of TFP estimation in extended production functions using ICSs from four countries: India, South Africa, Tanzania and Turkey [5]. They find that the ICA method is very robust and performs reasonably well even under different assumptions on the nature of the mechanism generating missing data.

The main condition for further innovative development of Ukraine's economy is searching for new ways of attracting investments for Ukraine's future economic development. The issue of investment image and investment attractiveness of Ukrainian economy formation was considered in the works of Gavrilyuk [6], the formation of the concept of improving the Ukraine's investment climate and innovative paradigm of activities management was analyzed by Rossoha [7].

Evaluation of the investment climate of Ukraine's economy and its impact on the dynamics of flows of international investment has gained relevance given the transformational nature of the economy, multi-vector and impermanence development strategies. There are three most typical approaches to the evaluation of the investment climate: risk tools, narrowed tools and factor tools.

9.2. The practical component of the investment climate

The first approach is narrowed; it is based on an evaluation of the aggregate macroeconomic indicators. However, this method ignores the objective correlation of investment with other resource development factors, though attracted by the comparative simplicity of the analysis and calculations. Narrowed approach to the assessment of the investment climate. In addition, this approach is not devoid of subjectivity, which to some extent distorts the actual picture of the investment climate of the state.

The second approach to the analysis of the investment climate – factor – meets most of the methodological requirements and is based on evaluation of a set of factors [9]. In the framework of factor approach, the authors propose to calculate individual evaluation of investment potential and investment risk, allowing you to fully determine the significance of individual factors in the implementation of the project. This approach is based on the identification of any factor, characteristic, which determines the investment attractiveness of the state: «the market reaction of the state», «state image» and so on. It is versatile and it can be used to analyze systems of different levels. The advantages of this approach include: the interaction of many factors, i.e., a differentiated approach when determining the investment climate. However, this approach has the disadvantage, such as opacity, the methods of isolation of factor characteristics of the investment climate.

The third approach is risk. Under this approach considers two components:



investment potential and investment risk. Investment potential is estimated on the basis of macroeconomic performance and investment risks are assessed from the standpoint of the probability of loss of investment income. The advantage of this approach is to estimate the component of risk that is not present in the previous two approaches.

To provide the opportunity for effective evaluation of the investment climate of the state proposed to rely on the classification of rating methodologies of estimation of investment attractiveness, as one of the components of the investment climate in the national economy (Fig. 1).

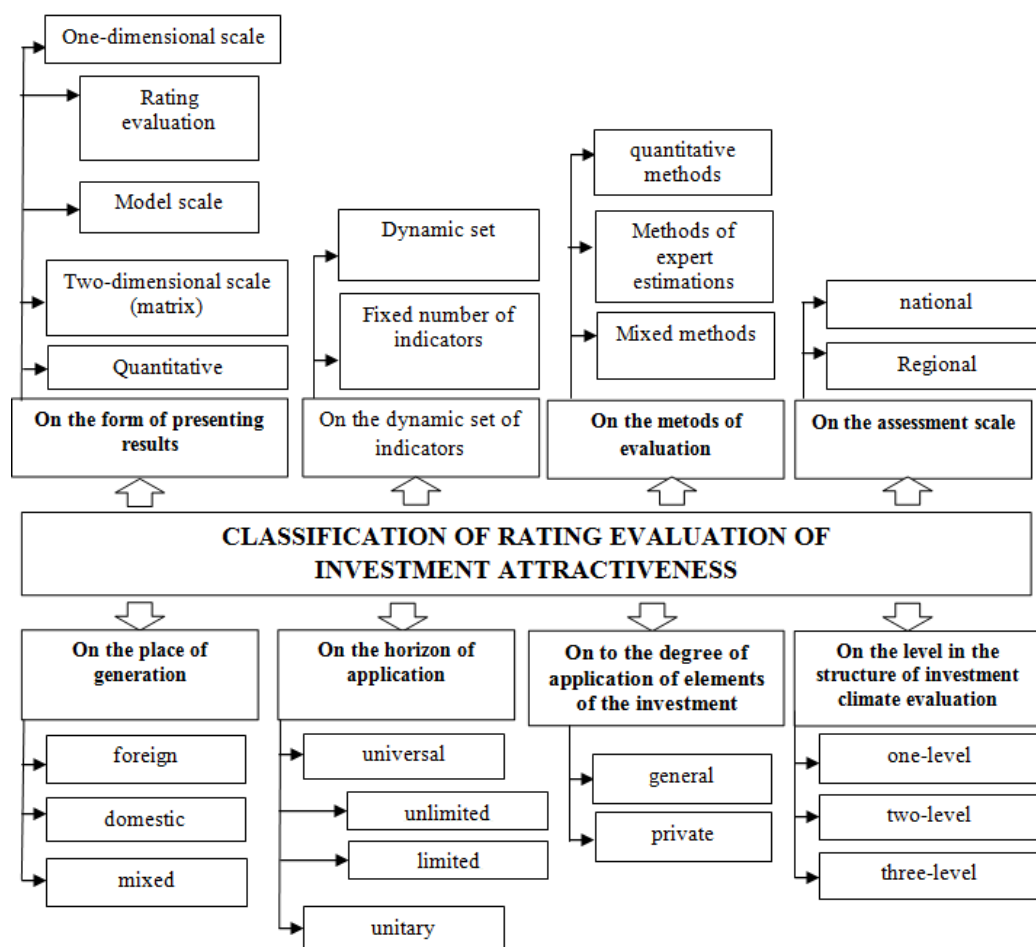


Fig. 1. Classification of rating evaluation of investment attractiveness of the national economy

To create a database to select the most important methods of assessment of the investment climate should undertake a comparative analysis on the following criteria:

- the target group of potential investors,
- the depth of research,
- the frequency of assessment of the investment climate.

Determinants that determine the specificity of such selection in a chaotic environment can be considered determinants offered Kuznetsova, for financial monitoring: the dynamism and the pressure of the external environment; the specifics of the business and staff [14]. In the system of investment climate management it is



advisable to put an investment partnership that would contribute to the alignment of interests and actions of the subjects of investment relations.

The basis for creating a positive investment image is the creation of effective organizational and economic framework for the investment climate in Ukraine's economy management. A key element of this concept is coordinating and regulating the nature of the impact of the management subsystem to manage, which is ensured through the use of evidence-based approaches, principles, methods and management tools. In the economic literature the investment attractiveness is considered as a generalized characteristic of the advantages and disadvantages of the investment object. When you study the investor is a subjective evaluation of the macroeconomic situation in the country. Investment attractiveness is determined by the compromise of the interests of the investor and recipient of investment. Its level increases with the rapid achievement of mutual understanding between subjects of the investment process.

It is revealed that the methodical approaches to the evaluation of investment attractiveness have several disadvantages: valuation techniques based on the analysis of a particular haphazard statistics, are disparate and unacceptable for a comprehensive diagnosis of the investment climate; they mostly reflect the subjective opinion based on expert judgment.

There are two key tools that are used to evaluate the investment climate in the state: credit ratings and economic indexes. They characterize the components, indicators and management factors of the investment climate, which limits the level of sparseness of the information and provides the target orientation of rating assessment of the needs of the subjects of management of investment climate in the national economy.

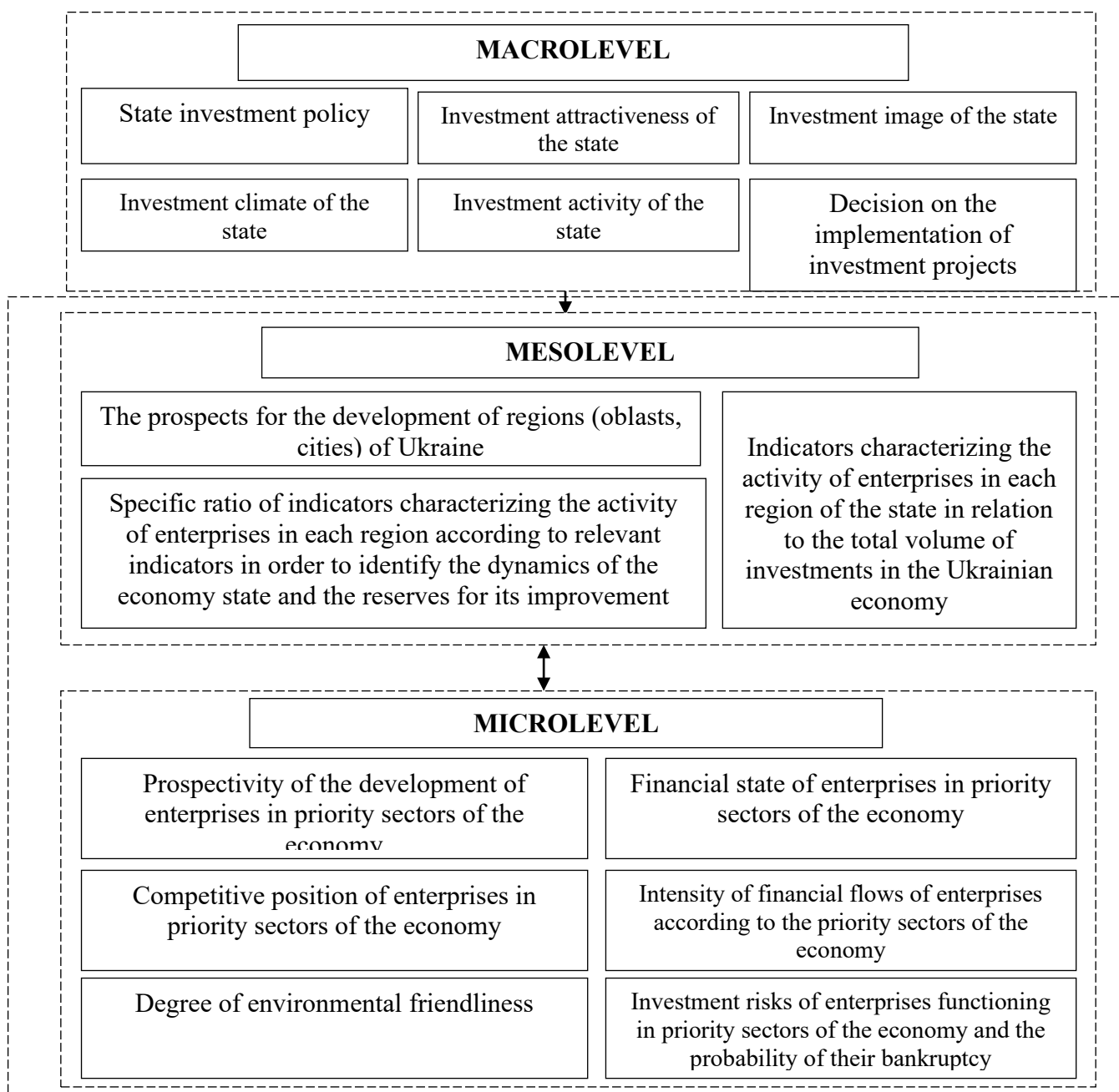
A diagram of the relationship between investment climate management levels in the national economy at macro, meso- and micro levels is shown in Fig. 2.

The above-mentioned diagram of the relationship between the levels of the investment climate meets the target to manage the investment climate in Ukrainian economy, since it determines the range of components that need to be influenced, and distributes this influence to quantitative (aimed at optimizing financial activity in the state) and qualitative (aimed at improving business image of Ukraine by means of active counteraction to negative factors of the external environment).

The effective investment climate management of the Ukrainian economy according to a certain hierarchy will improve the overall level of the state investment climate, which, in its turn, will improve the investment image at the highest levels of the hierarchy and reduce the negative impact of external factors.

Thus, the activation of investment activity is possible only on the basis of identifying and systematizing the levels of investment climate management in the national economy, making it possible, based on the information received, to develop a comprehensive concept of investment climate management in the national economy.

International and national rating agencies evaluation of investment activity in the economy, and not the investment climate, as such. This stresses the importance of



Ranking of blocks reflecting the level of the investment climate in the economy of Ukraine

Fig. 2. Scheme showing interrelation between the levels of the investment climate of the Ukrainian economy hierarchy "state - sector (region) - enterprise"

** developed by the author*

establishing an effective system of state management of the investment climate of the national economy to ensure sustainable long-term strategic development of the investment climate and growth in the inflow of foreign investment capital.



Conclusions

An analysis of foreign methods of assessing the status of the investment climate allows us to conclude that the construction of the index on the criterion of the state of the investment climate should be based on a systematic analysis of the situation and a comprehensive search for possible ways for its further development.

Currently, Ukraine has no single and generally accepted methodology to assess the investment climate that would ensure the creation of a nation-wide classification system of indices for the components listed further: the components of the investment environment (institutional environment, investment risk, investment potential) and investment climate indicators (investment attractiveness, investment image, investment activity). This situation is due to the low level of development of the national economy, while publications of various ratings and information surveys confirm that the vast majority of ratings and indices are aimed at determining the investment potential based on the level of economic development of a region, rather than across the whole territory of the state, and conduct only an assessment of investment attractiveness, which is an integral part of the investment climate, rather than a comprehensive supervision over the investment climate state in the economy of the country.



KAPITEL 10 / CHAPTER 10.
RECOGNITION AND EVALUATION OF FIXED ASSETS OF HOTEL ENTERPRISES IN ORDER TO MANAGE THEM

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ
ВИЗНАННЯ І ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА З МЕТОЮ УПРАВЛІННЯ НИМИ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-016

Вступ

Управління основними засобами здійснюється на основі обліково-аналітичної інформації, у зв'язку з чим належно визначена класифікація, визнання та оцінка основних засобів готельного господарства перетворюється на визначальний фактор ефективного використання основних засобів, а ступінь раціональності обліково-аналітичного процесу набуває першочергового значення у контексті забезпечення успішного оперативного та перспективного управління підприємством.

Важливу роль при цьому відіграє правильне визнання та оцінка основних засобів, без якої прийняття управлінських рішень не може бути достатньо ефективним. Точність і чіткість виконання цих процедур – підґрунтя достовірності даних обліку й аналізу, що у своєму дослідженні підтверджує Лучик С.Д., Мустаца І.В., Маначинська Ю.А., Багрій К.Л. та Євдошак В.І. [12].

10.1. Визнання основних засобів підприємств готельного господарства

Основні відмінності в структурі нормативних документів (Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», Міжнародного стандарту фінансової звітності 16 «Основні засоби», та вимог нормативів СРСР щодо оцінки та визнання в бухгалтерського обліку основних засобів наведено в табл.1.1.

Розкриття інформації про основні засоби у звітності визначається тільки Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Питання організації обліку основних засобів, його надходження, ремонту, внутрішнього переміщення, порядок проведення інвентаризації визначалося законодавством СРСР.

Згідно з національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», до активів належать ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [4]. А Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» визначає, що об'єкт основних засобів визнається активом, якщо: існує ймовірність того, що підприємство отримає у майбутньому економічні вигоди від використання цього об'єкта і вартість його може бути достовірно визначена [1].

За Податковим кодексом України, до основних засобів належать матеріальні цінності, які використовуються у виробничій діяльності платника



Таблиця 1.1

Відмінності в регулюванні бухгалтерського обліку основних засобів у національних та міжнародних законодавчих актах

Питання, що розглядаються	П(С)БО 7 [1]	МСФЗ 16 [2]	СРСР [3]	Разом
Загальні положення	+		+	2
Визнання основних засобів	+	+		2
Оцінка основних засобів	+			1
Оцінка під час визнання		+		1
Оцінка після визнання		+		1
Переоцінка основних засобів	+			1
Класифікація основних засобів	+		+	2
Облік зносу та амортизація основних засобів	+	+	+	3
Зменшення корисності основних засобів	+			1
Вибуття основних засобів	+		+	2
Розкриття інформації про основні засоби у звітності	+			1
Організація обліку основних засобів			+	1
Облік надходження основних засобів			+	1

податку протягом періоду, що перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним чи моральним зносом [5].

Таким чином, одним із основних критеріїв віднесення об'єктів до основних засобів, згідно з національним законодавством, є їхня матеріальність – наявність фізичної форми.

Як зазначено в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996, «економічна вигода – потенційна можливість одержання підприємством коштів від використання активів» [6].

До найбільш важливих характеристик основних засобів готельних господарств щодо розрахунку економічної вигоди належать: 1) термін експлуатації чи робочий ресурс, який може бути виражений в роках (місяцях) або в кількості наданих ліжок/днів у номерному фонді готелю; 2) продуктивність – кількість наданих послуг та завантаженість номерного фонду; 3) укомплектованість – кількість основних засобів готельного господарства, необхідних для здійснення однієї операції з розміщення в номері, залежно від категорії номеру; 4) ресурсозатрат енергії, необхідної для здійснення однієї комплексної послуги з розміщення в готелі чи надання однієї ліжка/добы чи ліжка/добы; 5) витрати, пов'язані з підтримкою об'єкта в робочому стані протягом терміну корисної експлуатації – затрати на ремонт, реконструкцію,



модернізацію, заміну окремих деталей тощо.

Відповідно до вимог ДСТУ 28681,4-95 «Класифікація готелів» п.4.3.3, п.4.3.4, готель повинен бути розміщений в належних екологічних умовах, а при проживанні в готелі забезпечені безпека життя та здоров'я гостей [7].

Враховуючи специфіку готельних господарств, слід сказати, що основні засоби готелю виконують соціально-культурні функції безпосередньо в процесі виробництва готельних послуг та приносять дохід, на відміну від підприємств інших галузей економіки. Тому ці функції основних засобів готелів можна розглядати як потенціал для отримання майбутніх економічних вигод і визнавати активом.

10.2. Оцінка основних засобів підприємств готельного господарства з метою обліку

Наступною умовою визнання об'єктів основних засобів активами є можливість достовірної оцінки їх вартості. Оцінка основних засобів – це визначення вартості основних засобів підприємства для цілей обліку й аналізу, економічних розрахунків і прогнозів. У бухгалтерському обліку основні засоби оцінюються в грошовому виразі. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6] та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4] оцінка визначена як процес вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку.

Загалом оцінка охоплює всі бухгалтерські процеси. Що ж до основних засобів, то вона застосовується в наступних її проявах:

➤ первісна вартість, амортизаційна вартість, ліквідаційна вартість, сума амортизації, знос основних засобів, переоцінена вартість регулюються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1];

➤ справедлива вартість регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1];

➤ справедлива вартість об'єктів інвестиційної нерухомості визначена Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість» [8];

➤ сума очікуваного відшкодування, чиста вартість реалізації активу регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1] і Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» [9];

➤ теперішня вартість майбутніх грошових коштів надходжень від активу визначена Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» [9].

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», для обліку операцій з основними засобами застосовують шість різновидів вартості:

1) первісна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних



активів;

2) вартість, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості;

3) ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією);

4) залишкова вартість – визначення в стандартах не наведено;

5) переоцінена вартість – вартість необоротних активів після їх переоцінки;

6) справедлива вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [1].

Від вибору варіанта оцінки залежить і достовірність вартості основних засобів готельних господарств. За Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» пріоритетною при оцінці активів підприємства вважається первісна вартість [6].

Особливості формування операційної вартості основних засобів характеризуються специфікою циклу їх вартісного кругообігу, що складається із трьох основних етапів.

На першому етапі сформовані готельним господарством основні засоби в процесі свого використання та зносу переносять свою вартість на готельну послугу. Цей процес здійснюється протягом багатьох операційних циклів та триває до повного зношування окремих видів необоротних операційних активів.

На другому етапі в процесі реалізації готельної послуги знос основних засобів накопичується на підприємстві у формі амортизаційного фонду.

На третьому етапі засоби амортизаційного фонду як частина власних фінансових ресурсів готельного господарства направляється на відтворення діючих (поточний і капітальний ремонт) або придбання аналогічних нових видів (інвестиції) необоротних операційних активів.

З врахуванням особливостей вартісного кругообігу основних засобів будується процес управління цими видами довгострокових активів, метою якого є забезпечення своєчасного їх оновлення та підвищення ефективності їх використання.

Визначивши операційну вартість необоротних активів, слід здійснити оцінку корисності для конкретного суб'єкта господарювання. Принцип корисності, на якому ґрунтується така оцінка, полягає в тому, що будь-який актив має вартість лише в тому випадку, якщо він корисний суб'єкту господарювання в процесі операційної діяльності для реалізації певної функції.

Розглядаючи інвестиційну вартість, слід зазначити, що це оцінка реального інвестиційного проекту, окремих видів основних засобів з урахуванням очікуваного рівня дохідності, ризику, ліквідності та інших показників їх інвестиційної привабливості для конкретного інвестора.

Залежно від стадії кругообігу та чинника часу основні засоби беруть участь в операційному циклі та перебувають у постійному русі, тому їх вартість



може бути визначена лише на певну конкретну дату (рис.1.2.).

Гармонізація системи бухгалтерського обліку в Україні з міжнародними стандартами привела до відповідного застосування справедливої вартості у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Проте на практиці визначення справедливої вартості пов'язане з певними труднощами, оскільки МСФЗ та національні положення (стандарти) містять лише загальні орієнтири щодо справедливої вартості відповідних активів і зобов'язань. Тому тенденція поширення оцінки за справедливою вартістю по-різному сприймається як у розвинених країнах, так і в країнах з перехідною економікою [10, с. 3].



Рис.1.2. Кругообіг основних засобів на підприємствах готельного господарства*

* Власна розробка автора

Застосування справедливої вартості в умовах ринків, що тільки зароджуються, пов'язане з певними труднощами та висуває нові вимоги до якості обліку й аналізу. М.І. Кутер вважає, що облік оцінки за справедливою вартістю – це одна із основних теоретичних і практичних проблем ХХІ століття [11].

Саме тому застосування поняття справедливої вартості основних засобів



готельних господарств є необхідним і перспективним. Однак розбіжності в підходах до тлумачення цього поняття, обумовлені насамперед відсутністю єдиної чіткої класифікації оцінок, які застосовують у бухгалтерському обліку, та різноманітністю видів оцінок, що вживаються у тексті Міжнародних стандартів фінансової звітності, потребують подальших досліджень.

Відповідно до принципів бухгалтерського обліку, визначених у НП(С)БО 1 [4], а саме принципу обачності, в обліку повинні застосовуватись методи оцінки, які упереджують занижені оцінки зобов'язань та витрат і завищені оцінки активів та доходів підприємства.

Тому, якщо вартість об'єкта основних засобів, згідно з якою він відображається в обліку, відрізняється від його реальної вартості, то вартість таких основних засобів необхідно у будь-якому разі привести у відповідність з їх справедливою вартістю.

Найпопулярнішою процедурою коригування активів балансу в бухгалтерському обліку є переоцінка основних засобів. Модель переоцінки застосовується для основних засобів, справедливу вартість яких можна достовірно оцінити. В цьому випадку основні засоби обліковують за переоціненою вартістю, якою є справедлива вартість на дату переоцінки, за вирахуванням накопиченої амортизації та подальшого накопиченого збитку від зменшення корисності. Справедливою вартістю машин і обладнання, якими володіє готельне господарство, є їх ринкова вартість, визначена експертною оцінкою. Проблемною залишається оцінка готелів, які вважаються застарілими, не відповідають стандартам і потребують модернізації та інвестиційних вливань. Експертну оцінку землі та будівлі зазвичай здійснюють професійні оцінювачі на основі ринкових відомостей.

Проведення переоцінки проводиться добровільно, за рішенням підприємства, і визначається в Наказі про облікову політику готелів. Така точка зору відповідає вимогам МСБО 16 «Основні засоби» [1], яким передбачено використання двох методів оцінки активів: з проведенням переоцінки і без неї.

Висновки.

У сучасному ринковому середовищі екологічно безпечні основні засоби також можуть бути потенціалом для отримання майбутньої економічної вигоди. З врахуванням вищезазначеного нами запропоновано до конкретного переліку цілей, визначених у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», додати пункт «для здійснення екологічно-безпечних функцій».

Сучасна економіка характеризується глобалізацією та переходом до нового технологічного базису економічного зростання, визначальною роллю якості. У результаті формуються принципово нові умови господарювання, що вимагає від учасників економічних взаємовідносин високої ділової активності, грамотно побудованої ринкової поведінки, адаптаційних підходів до навколишнього середовища.

Все це є актуальним для інтегративної сфери туризму та готельного господарства, які функціонально пов'язані з понад 60-ма видами економічної



діяльності. Світова криза не знизилася актуальності проблеми обґрунтування стратегічних рішень у сфері туризму та готельного господарства.

Таким чином, таке наукове завдання обумовлює активізацію досліджень, що детермінують і розкриваються на рівні процедур й алгоритмів стратегічного розвитку готельного бізнесу.



KAPITEL 11 / CHAPTER 11. MODERN APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДЕБИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-024

Вступ

В сучасних умовах ведення бізнесу підвищуються вимоги до управління дебіторською заборгованістю підприємства, оскільки несвоєчасні розрахунки за товари та послуги призводять до зменшення оборотних активів підприємства та погіршення його господарсько-економічного стану в цілому. Управління дебіторською заборгованістю є важливим аспектом управлінської фінансової роботи на підприємстві та може бути як ефективним інструментом підвищення рівня збуту, так і призводити до фінансових проблем. Тому кожне підприємство зацікавлене в налагодженні чіткої системи взаємодії з покупцями.

В економіці України протягом останніх років спостерігалися негативні тенденції, пов'язані із проблемами кредитування корпоративного сектору, зниженням платоспроможності підприємств та збільшенням обсягів дебіторської заборгованості. Тому підвищуються вимоги до управління дебіторською заборгованістю підприємства, оскільки несвоєчасні розрахунки за товари та послуги призводять до зменшення оборотних активів підприємства та погіршення його фінансово-економічного стану в цілому [1,2].

11.1. Вплив дебіторської заборгованості на фінансово-економічний стан підприємства

Проведення розрахунків з клієнтами є невід'ємною складовою ведення фінансово-економічної діяльності підприємства. При відвантаженні готової продукції, підприємство, як правило, не отримує власні кошти в момент продажу продукції, тим самим надаючи комерційний кредит покупцю в рамках маркетингової політики. Таким чином, на підприємстві виникає дебіторська заборгованість з моменту відвантаження продукції до моменту надходження коштів на розрахунковий рахунок підприємства. В широкому розумінні, дебіторська заборгованість визначається, сума коштів, яку заборгували фірмі покупці, за придбані товари або послуги.

Основними нормативно-правовими документами, які регулюють процес управління дебіторською заборгованістю є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість" [3] та № 13 "Фінансові інструменти" [4]. Однак, сутність дебіторської заборгованості тлумачиться у цих стандартах неоднозначно. Так у П(С)БО №10 дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. При цьому дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових



коштів.

У п.4 П(С)БО №13 "Фінансові активи" надається визначення дебіторській заборгованості, що не призначена для продажу, - "дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу" [4] Отже, дане тлумачення більш точно розкриває сутність поняття "дебіторська заборгованість".

Натомість, у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не наводиться чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості. П.9 МСБО №39 зазначає: "позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку" [5, с.4]. Таке тлумачення поняття дебіторської заборгованості є більш узагальненим із визначеннями, наведеними у національних стандартах.

Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і її сума може бути достовірно визначена. Точніше момент виникнення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи й послуги описується в П(С)БО 15 «Дохід» [6], згідно якого дебіторська заборгованість вважається активом, якщо дотримано низку умов, а саме:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [6, с.5].

Управління дебіторською заборгованістю є важливою частиною фінансової роботи на підприємстві та може бути як ефективним інструментом підвищення рівня збуту, так і призводити до фінансових проблем. Управління дебіторською заборгованістю підприємства означає прийняття управлінських рішень щодо економічно суперечливих процесів: зростання безнадійних боргів з одного боку, і збільшення обсягів продажів з іншого. Таким чином, фактично дебіторська заборгованість клієнтів стає безвідсотковою позицією покупцям (замовникам) [7, с.92].

Найбільш узагальнене визначення, на нашу думку, дає Миронюк В.О.: управління дебіторською заборгованістю – це процес планування, організації, координації, мотивації та контролю стану дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства, тобто, як розробка відповідних управлінських рішень, що приймаються на різних стадіях формування та погашення дебіторської заборгованості [8, с.67].

В ринкових умовах господарювання основною метою управління дебіторською заборгованістю є мінімізація її обсягу та строків інкасації боргу, оскільки несплачена сума коштів за готову продукцію не буде тотожна цій



самій сумі в наступні роки, так як вартість активів зменшується під впливом інфляційних процесів. Навіть якщо дебіторська заборгованість розрахована в іноземній валюті, через нестабільність курсу валюти ризик її непогашення значно збільшується.

Крім того, відсутність своєчасного надходження платежів негативно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому, оскільки підприємство несе зобов'язання по сплаті обов'язкових платежів, що не залежать від фінансового результату його діяльності (заробітна плата персоналу, комунальні платежі, обов'язкових податки і збори). Тому дієва політика підприємства по управлінню дебіторською заборгованістю безпосередньо пов'язана із оптимізацією її розміру та забезпеченням своєчасної інкасації боргу.

В процесі управління дебіторською заборгованістю доцільно виділити на два масштабних напрямки:

- 1) кредитну політику, яка дає можливість ефективно застосовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажів підприємства;
- 2) політику управління дебіторською заборгованістю, що розглядається як система заходів, направлених на мінімізацію ризиків виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості [9, с.2].

Політика управління дебіторською заборгованістю є важливим елементом політики управління оборотними активами підприємства та його збутової політики, оскільки підприємство зорієнтоване на збільшення обсягів виробництва та реалізації готової продукції зацікавлене в оптимізації величини дебіторської заборгованості та в своєчасному її погашенні.

11.2. Бюджетування продажів як метод управління дебіторською заборгованістю

Важливе значення для розрахунку планових кількісних та якісних показників дебіторської заборгованості має аналітичний прогноз обсягу реалізації продукції на наступний період. На основі розроблених бюджетів продажів доцільно впровадити політику взаємодії із дебіторами.

Бюджет продажу – це операційний бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажів, ціну й очікуваний доход від реалізації кожного виду продукції (товарів, послуг) [10, с.98].

Для визначення планових обсягів реалізації доцільно використовувати комплексний підхід, що включає дослідження ринку, статистичну інформацію і прогнози фахівців про економічний розвиток галузі й економіки в цілому, перспективи цінової політики тощо. Схема реалізації процесу бюджетування наведена на рис.1.

Складання бюджетів здійснюється на основі двох підходів: прирістне бюджетування (гнучкі бюджети) і бюджетування з «нуля».

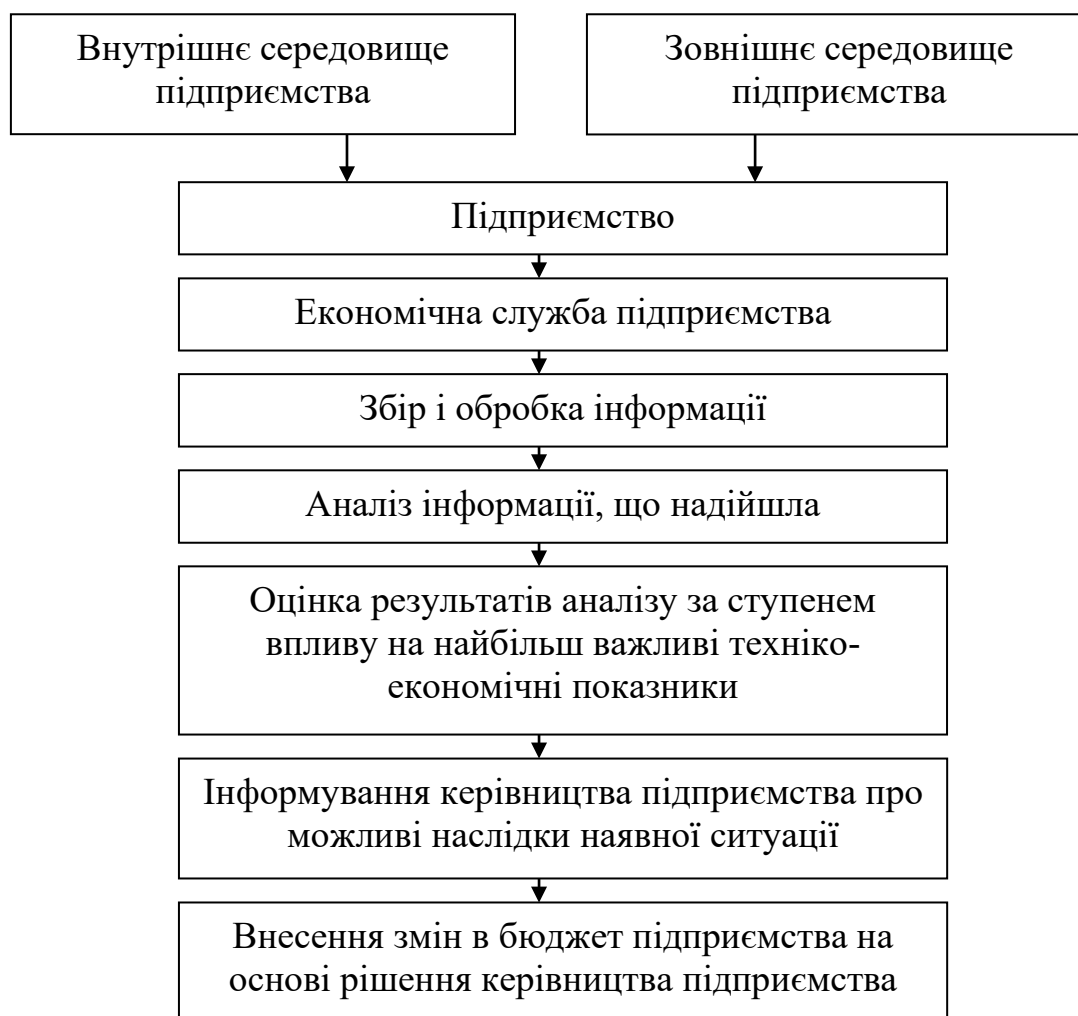


Рис. 1. Схема здійснення процесу бюджетування

Прирістне бюджетування передбачає складання бюджетів на основі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді. При цьому фактичні показники попереднього періоду змінюються з урахуванням цінової і податкової політики держави. Перевагою наведеного методу є його простота, оскільки він не вимагає значних витрат часу і коштів на проведення розрахунків.

В гнучкому бюджеті враховується величина змінних витрат на одиницю продукції та приріст змішаних витрат на одиницю приросту обсягу продукції. Ця ставка розраховується, як нормативне значення помножене на ціну. Постійні витрати при цьому відокремлюються. Гнучкий бюджет доцільно використовувати для центрів регульованих витрат та для центрів виторгу, тому що він показує, яким чином можна впливати на витрати або виручку від реалізації продукції, змінюючи обсяг випуску або реалізації.

Бюджетування з «нуля» - це метод, при якому менеджери кожного разу повинні обґрунтовувати заплановані витрати так, як ця діяльність здійснюється вперше, що потребує від кожного бюджетного центра поглибленого аналізу діяльності для визначення економічно неефективних операцій і вибору найвигідніших напрямків використання ресурсів. На відміну від прирістного бюджетування цей метод надає можливість визначати та вирішувати проблеми



на етапі планування, хоча в цілому метод є затратним.

Важливою проблемою при формуванні моделі прийняття рішень, призначеної для оптимізації обсягу продажів, є вибір критерію оптимальності (цільової функції). При цьому головне завдання полягає в тому, щоб забезпечити виконання договірних зобов'язань із споживачами продукції, задовольнити наявний попит на ринку і, одночасно, здійснювати ефективну діяльність підприємства.

У практичних розрахунках доцільно використовувати критерій максимум обсягу продажів у вартісному вираженні (1):

$$ОП (X, Ц) = \sum Ц_i X_i, \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $Ц_i$ - ціна одиниці i -го виду продукції,

X_i - обсяг продажів i -го виду продукції в натуральному вираженні.

В межах випущеної номенклатури прогнозують таку ціну $Ц_i$ і такий обсяг випуску продукції X_i , щоб обсяг продажів був максимальним. Верхня межа натурального обсягу продажів розраховується із врахуванням існуючих на підприємстві виробничих потужностей M та величини попиту S_i по кожному виду продукції на початок бюджетного періоду, а нижня межа – точка безбитковості X_i , для кожного виду продукції, при реалізації якої прибуток дорівнює нулю. Обмеження на область вибору обсягу продажів має вигляд (2):

$$X_{iКр} < X_i < \min(M_i S_i), i = 1, n \quad (2)$$

При виборі критерію слід також виходити з того, щоб сформований обсяг продажів максимально задовольняв попит на продукцію. У цьому випадку за критерій оптимальності обсягу продажу необхідно прийняти ступінь задоволення попиту (3):

$$УС(Ц, X) = \sum Ц_i (S_i - X_i) \rightarrow \min \quad (3)$$

Кожна складова в цільовій функції характеризує величину «втраченого» обсягу продажів через незадоволення попиту. Залежно від специфіки підприємства формування прогнозного бюджету продажів ґрунтується на укладених угодах про постачання виробів, а також на основі ринкової кон'юнктури цін та обсягів попиту на продукцію. У зв'язку з цим модель вибору оптимальних параметрів бюджету продажів можна записати у вигляді (4):

$$ОП (Ц, X) = \sum \sum Ц_{il} (DO_{il} - X_{il}) + \sum Ц_i (S_i - Y_i) \rightarrow \min, \quad (4)$$

$$X_i = \sum X_{il}, DO = \sum DO_{il}, X_{iКр} \leq X_i \leq \min(M_i, DO_i),$$

$$0 \leq Y_i \leq \min(M_i - X_i; S_i) \quad i = 1, n$$

де $Ц_{il}$, DO_{il} - договірні ціни і зобов'язання на поставку виду продукції L -му замовнику;

X_{il} - обсяг продажів I -го виду продукції L -му замовнику;

$Ц_i$, Y_i - ринкова ціна і обсяг продажу i -го виду продукції на вільному ринку;

m - кількість замовників.

Перша сума критерію в цій моделі характеризує виконання договірних зобов'язань з замовниками на поставку продукції, а друга - задоволення ринкового попиту на продукцію підприємства.

У рамках сформованих обмежень менеджер варіює ціною, обсягом



продажів в залежності від договірних зобов'язань, виробничих потужностей і визначає такі їх величини X_i , Y_i які забезпечують максимальну суму обсягу продажів або мінімальну величину втраченого обсягу продажів через невиконання договірних зобов'язань і незадоволення попиту.

Для підприємства, яке постачає продукцію на вільний ринок, серйозну проблему представляє визначення еластичності попиту за ціною, оскільки функціональна залежність обсягу продажів від зміни рівня цін в явному вигляді не виражені. У цьому випадку в процесі формування бюджету продажів ефективним є використання статистичних методів прогнозування обсягу продажів X_i і ціни кожного виду продукції.

До методів прогнозування можна віднести:

1) метод постійного абсолютного приросту (5):

$$X_{i,t+m} = X_{i,t} + m\Delta X_{i,t}, \quad i = 1, n, \quad (5)$$

де t - остання точка часового ряду, отриманого за визначений період;

m - тривалість періоду прогнозу;

$\Delta X_{i,t} = X_{i,t} - X_{i,t-1}$ - абсолютний приріст обсягу продажів;

2) метод трендових рівнянь (6):

$$X_{i,t+m} = b_{i0} + b_{i1}(t+m), \quad i = 1, n, \quad (6)$$

де b_{i0} , b_{i1} - постійні коефіцієнти моделі, що розраховуються на основі статистичних даних;

3) метод згладжування:

а) метод простий ковзної середньої (7):

$$X_{i,t} = \frac{1}{t} \sum_{k=1}^t X_{i,k}, \quad i = 1, n, \quad (7)$$

де $X_{i,t}$ - середнє арифметичне значення обсягу продажів за період t

б) метод економічного згладжування (8):

$$X_{i,t+1} = X_{i,t} + a(X_{i,t} - X_{i,t-1}), \quad i = 1, n, \quad (8)$$

де a ($0 < a < 1$) - параметр згладжування.

Наведені методи прогнозування обсягу продажів можуть використовуватися і для прогнозу ринкової ціни реалізації продукції.

Висновки

Таким чином, управління дебіторською заборгованістю на підприємстві є складним процесом, який дозволяє покращити фінансовий стан підприємства, збільшити обсяг фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення його ліквідності та платоспроможності, підвищити прибуток підприємства. Загалом управління дебіторською заборгованістю включає в себе два елементи – кредитну політику та політику управління наявною дебіторською заборгованістю. Другий блок передбачає застосування психологічних, фізичних, юридичних та економічних методів впливу на боржника, а також застосування факторингу, форфейтингу, обліку векселів, взаємозаліку, реструктуризації, погашення дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету та повернення власних коштів підприємства в судовому



порядку.

В роботі обґрунтовано планування дебіторської політики підприємства на основі бюджетування продажів, за рахунок чого можна визначити обсяг реалізованої продукції у майбутньому та скоригувати взаємодію з контрагентами.

Для визначення імовірності зниження ліквідності при інвестуванні коштів у окремого дебітора обґрунтовано застосування інтегрального показника керованості дебіторської заборгованості. Під час реалізації розробленої кредиторської політики доцільно проводити моніторинг дебіторів та заборгованості, аналізувати кількісні та якісні показники оборотності дебіторської заборгованості.



KAPITEL 12 / CHAPTER 12. SOCIAL AUDIT METHODOLOGY

МЕТОДОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА
МЕТОДОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-028

Introduction

Currently, global corporations face a series of challenges in terms of accountability towards the environment and society. One of the ways by which they could deal with these challenges is to introduce the use of social auditing to assist them to improve their reputation and the way they are perceived by all their stakeholders. Unfortunately, there is still no standard methodology for corporations to prepare their social audit report. This chapter seeks to fill this gap [7].

The process of evaluating a firm's various operating procedures, code of conduct, and other factors to determine its effect on a society. A social audit may be initiated by a firm that is seeking to improve its cohesiveness or improve its image within the society. If the results are positive, they may be released to the public. For example, if a factory is believed to have a negative impact, the company may have a social audit conducted to identify actions that actually benefit the society. In Ukraine, social audit develops mainly on the initiative of large companies engaged in foreign economic activity and interested in attracting investors.

Social audit, as a means of operational management, is becoming more widespread. The administrations of foreign companies try to prevent social conflicts, which inevitably linked to the loss of working time and profits. In the West, social auditing became practical in the 1990s and was predetermined;

- the desire to prevent social tension and conflict;
- formation of the legal framework for social audit;
- the efforts of companies to create a positive image.

Social audit, according to research by some scholars, has first spread in European countries (UK, Scandinavian countries) and Canada. Later, most companies in Australia, South Africa, India and New Zealand began to apply the elements of social audit (audit of social balance of expenditures and income, audit of social processes and management programs, audit of the social effectiveness of the organization's behavior in the selected area of social problems). In developed countries, social audit is used solely at the microeconomic level for operational management, but in the context of globalization, each country is inherent only in its features. Thus, the Japanese management system skillfully uses the traditions of Confucianism: respect for work, for the elders, knowledge, collective responsibility, agreement through negotiation, mutual compromises, etc. The Anglo-Saxon model is characterized by economic rationalism, the promotion of personal initiative, civil asceticism, etc. The German model has national features - punctuality, discipline, traditions related to Christian morality, etc. [1].



12.1. Objectives and advantages of social audit

The objectives of social audit revolve around empowerment of the beneficiaries and directly affected stakeholders of the public sector programmes in matters of planning, implementation, delivery of services, appraisal, corruption and frauds, impact, etc. The social audit procedures provide a voice to the people to participate and be heard. Above all, social audit provides close to complete transparency to the entire gamut of programme management and renders the impact sustainable. It enables the people to view the decision making process and criteria adopted for various elements of the programme.

The Social Audit methodology provides a framework in which organisations can establish their own priorities, strategic plans and performance measurement criteria, and then monitor and make decisions about how to maintain or improve their operations. Organisations, which undertake Social Audit, should view the process as one by which they can learn more about their own organisation and manage change, if required. This clearly distinguishes the Social Audit from other types of measurement evaluations and surveys.

Social audits have several aims, objectives, advantages (Table 1).

One is to assess the type of social and environmental influence that the company has in its local community. Another aim is to make a judgment of the material and monetary shortfalls between the needs of the community and the assets that are available for the development of the local society. Another aim of social audits is to make local social service providers and other beneficiaries aware of the needs of the community.

Table 1

Objectives and advantages of social audit

Objectives of social audit	Advantages of social audit
Assessing the physical and financial gaps between needs and resources available for local development	Trains the community on participatory local planning
Creating awareness among beneficiaries and providers of local social and productive services	Encourages local democracy
Increasing efficacy and effectiveness of local development programmes	Encourages community participation
Scrutiny of various policy decisions, keeping in view stakeholder interests and priorities, particularly of rural poor	Benefits disadvantaged groups
Estimation of the opportunity cost for stakeholders of not getting timely access to public services	Promotes collective decision making and sharing responsibilities

Yet another is to provide information needed to improve the effectiveness of programs designed to enhance community development. The formation and development of social audit is a phenomenon relatively new not only to Ukraine but also to the leading countries of the world. Therefore, there is no approach to a single holistic definition of social audit. In scientific sources, social audit is defined as a form of social control that is becoming widespread in modern society [4].



12.2. The main components of social audit

Social audit is the process of evaluating, preparing a report, improving the efficiency of functioning and style of company's work, a means of measuring its impact on society as a whole. With the help of social audit one can measure the degree of corporate social responsibility. It assesses, primarily, formal and informal rules of conduct within the organization, the views of parties interested in the company, as well as it aims at choosing the conditions that are favorable for quality management and human resources development.

What exactly does social audit examine at an enterprise-level and what benefits does it give to an enterprise?

At an enterprise level, the following issues are examined regarding the specific characteristics of the quality of working life:

1. Audit of labor potential:

- professionalism;
- educational level;
- ethnoculture;
- psychophysical condition.

2. Audit of the motivational field:

- attitude to property;
- content of work;
- material incentives at work;
- moral incentives at work;
- social security of an employee;
- ergonomics (science that comprehensively studies the peculiarities of people in their working environment, particularly in the system "worker-technology-environment" for improving their efficiency, safety and comfort);
- employee's participation in management;
- corporate culture.

Social audit is a multi-vector concept that answers a lot of questions, the solution of which will contribute to business development and, consequently, to the socio-economic development of the country as a whole. It is important to generate the awareness that powerful human capital is the main competitive advantage for today's business, so the latter should focus on increasing the cost of labor [5].

Constant reduction of the traditional competitive advantages of Ukraine by obtaining preferential terms of running business or using cheap material resources should increase the interest of Ukrainian companies in competition on the basis of the "expensive" labor model, which implies decent pay. The above mentioned completely corresponds to the modern ideology of corporate social responsibility.

In the process of researching this issue, we identified the need for the following set of parameters (Table 2).

Meanwhile, similar studies can serve as an example of the effective use of some pieces of information to obtain only a partial picture of the social situation. A complete picture could be obtained with the introduction of standard social audit techniques, which include: firstly, the development of criteria for assessing the



Table 2

The key parameters for social audit

No	Parameters for social audit	Description
1	Demographic situation	Population density by region, mortality
2	Health and safety at work	Population morbidity by types of diseases
3	Education	The number of people enrolled in educational establishments; the number of general educational institutions, technical schools, higher education institutions of the I-IV levels of accreditation, indicators of students' admission to the HEI by sources of funding for their studies, indicators of postgraduate and doctoral studies; distribution of population by level of education, sex and place of residence
4	Social tension	Wage arrears and certain types of social aid, public utility bill debts, unemployment rates, the number of employees who were on a leave at the initiative of top management, the number of strikes and their consequences, violation of labor legislation, crime rates, the number of beggars and the amount of suicides
5	Employment of the population	Economic activity of the population (by place of residence, sex, age groups), dismissal of workers (by region)
6	Living conditions	Housing provision for the population, residential commissioning, the number of families and singles who have been registered with housing, received housing and improved their living conditions, provision of housing to certain categories of population
7	Retirement benefits	Types and sizes of pensions, the number of pensioners by region, average size of pensions, ratio of average size of pension to wages of workers employed in the economy.
8	Socio-demographic characteristics of households	Size, composition, living conditions, availability and use of land plots, characteristics of personal allotments, level of education of the population, level of development of physical culture and sports, structure of income and expenses
9	Salaries and wages	Average monthly salary of employees (by economic sectors, regions, types of activity), structure of the salary fund, salary and inflation indices, sectoral salary ratios, the minimum wage–average wage ratio for an able-bodied person
10	Poverty	Comparative analysis of poverty in Ukraine and other countries
13	Socio-economic security of the population	Basic security, income security, occupational skills, labor market security, working conditions, employment and will guarantees, social justice
13	State of compliance with the Labor Code of Ukraine at enterprises of different ownership	Structure of violations of labor law: remuneration, guarantees and compensation, conclusion and implementation of collective agreements, labour relations in case of bankruptcy, employment of women, youth, disabled

Source: Created by author based on literary sources



situation at an enterprise, territory, and secondly, the development of standards of social responsibility both at an enterprise and on the territory [3].

The key to successful social auditing is in knowing which techniques to use and in what sequence. The social auditor can choose different methods so as to capture both quantitative and qualitative information from the respondent.

It is equally important to ensure the follow-up action taken on the Social Audit report and the receptiveness of the departments/organisations to adopt the recommendations in the social audit report. The social auditors should suggest modalities for improving its performance based on the feedback received from different stakeholders. The detailed work plan needs to be identified by the social auditors and the same should be implemented at the earliest.

Problems faced by the social auditor are partly of his own making and partly beyond his control. It should never be forgotten by him that social welfare programmes are intended to bring about social changes. Mere measurement of inputs or outputs cannot meet the demands of effective social audit.

Perhaps the most serious difficulty faced by the social auditor is the absence of a well conceived information system as part and parcel of a social welfare programme. Government agencies which design programmes often commit the error of relying on traditional government systems of information such as government accounts and government methods of reporting for conveying a picture of how a programme is progressing.

This kind of hazy and incomplete system does not help them to take stock, speed up, slow down or apply corrective measures as and when required. In any case, the system can give no information on the social changes achieved nor on how other related programmes have affected a programme. Thus a fundamental defect in the design of most social welfare programmes is the fact that they do not provide for the measurement or assessment of the social changes, that is to say, they do not provide for an internal evaluation machinery, in terms of men and methodology, for evaluation of the impact produced by the programmes. Nowhere else as much as in social audit is the fundamental truth more obvious that where an implementing agency does not itself have the means and methodology to assess performance, no worthwhile audit can be done.

The implementation of the concept of social audit in the long run will optimize the management processes as well as decision-making, both at micro and macro levels.

12.3. The steps of social auditing

The steps of social auditing are:

1. Preparatory activities
2. Defining audit boundaries and identifying stakeholders
3. Social accounting and book-keeping
4. Preparing and using social accounts
5. Social audit and dissemination



6. Feedback and institutionalisation of social audit.

The first 2 steps are critical when a department decides to incorporate social accounting, social book-keeping and social auditing. The department needs to look at its vision, goals, current practices and activities to identify those that are amenable to social auditing purposes. Small work groups (say, seven persons) are to be formed which would spend about two days each to list down the social vision, core values, social objectives and map stakeholders and their involvement.

Ensure involvement of various functionaries with due representation to gender, while forming small groups. The small groups should have access to project documents, process documentation, department guidelines and policy notes. The next activity would be to assign the task of matching the activities with the social objectives and identifying gaps.

This again could be carried out by a small group drawn from the managerial cadre and execution/implementation groups at the field level. All this information would be then looked into; to develop a plan for Social Auditing, including who would be responsible in the department, monitoring and identifying the resources required. This responsibility again could be given to a small group of three individuals. Stakeholder consultation, involving department functionaries and civil society, would be the forum for sharing the Social Audit plan.

This consultation would clarify the issues important for Social Auditing, role of stakeholders, as well as commitments from them. The outcome of the consultation would be fed into the process of detailing out: the indicators to be monitored; which existing records are to be used; and how additional information would be collected. The next key step is to fix responsibilities for various activities. The activities include preparing formats for social account-keeping, compilation of data and reporting the same on a monthly basis (internal use).

Managers of the department/programmes can use this information for monitoring as well as providing feedback for improving performance and overcoming bottlenecks. Ideally, social audit should be conducted regularly, and the method should be developed through a participatory relationship between the auditor and the organisations/departments. The following figure depicts the detailed steps followed in the social audit cycle.

Conclusions

Thus, the identification of the main problems and peculiarities of becoming a social audit institute gives grounds to focus on such issues as:

- 1) the sphere of observance / development of public values and management of public resources;
- 2) the process of formation and development of social audit as a promising mechanism of modernization of public administration.

Thus, it can be concluded that social audit is one of the most important factors for increasing the efficiency of the enterprise.



KAPITEL 13 / CHAPTER 13. ASSESSMENT OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR BY HIGHLIGHTING VARIABLES WITH A CERTAIN IMPACT IN ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ
ВЫДЕЛЕНИЕМ ПЕРЕМЕННЫХ С ОПРЕДЕЛЕННЫМ ВОЗДЕЙСТВИЕМ
В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА
ОЦІНКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ВИДІЛЕННЯМ ЗМІННИХ З ПЕВНИМ ВПЛИВОМ В
ОРГАНІЗАЦІЯХ РЕСПУБЛІКИ МОЛДОВА

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-054

Introduction

The study of behavior in an organization concerns, on the one hand, the desire of employees to identify and understand the causes that lead to certain events in the structure in which they work, in order to plan adequate objectives, to carry out its activity as efficiently as possible and to benefit from the best results. On the other hand, organizational behavior allows managers to record fluctuations in employee performance based on their behavioral deviations and to identify the factors that caused professional misconduct of employees, in order to diagnose and implement solutions to predict and/or treat the symptoms of possible deviations.

In this context, we proposed to make an opinion poll *in order to analyze respondents opinions on the influence of some variables on their behavior.*

In connection with this, we set out to achieve the following research objective that refers to the approach to behavior in organizations in the Republic of Moldova, namely, *the evaluation of organizational behavior by highlighting variables with determinant impact.*

Based on the objective, we drafted the working hypothesis, which states that: *The behavior of employees of organizations in the Republic of Moldova is formed mainly under the action of psychosocial factors – stress, conflict, negative forms of motivation, as well as under the influence of the salary system.*

Research methodology: the study method was the survey, and the data collection tool was the questionnaire.

In order to carry out the survey, two identical questionnaires were elaborated according to the structure, but different d. p. d. v. of the items: one for the subordinate employees and one for the managers.

The factors that developed these questionnaires include certain statements (in number: 47 items for subordinates and 48 items for managers), followed by different "codes" (assessments) such as: *Total agreement / Agreement / Neutral / Disagree / Total disagree.*

The questionnaires were developed based on two scales - *Rensis Likert's Scale* and *the Semantic Differential Scale*. Both scales can be used for certain types of management surveys. The scales have five or seven gradations, which indicate the intensity of the subjects' agreement or disagreement on certain statements.

The respondent is asked to express his opinion about the researched element and characterized by two attributes with opposite meanings, given the fact that the scale is bipolar. Between the two extreme attributes is built an ordinal scale with an odd



number of levels (3, 5, 7 and even more levels). The steps of the scale are marked by numbers or by attributes that have a certain meaning (a certain semantics) for the respondent. The direction and intensity of the respondents' opinion is established on the basis of the level it indicates on that scale. For our questionnaires we built five levels expressed in numbers (from 5 to 1).

Sample size: 511 respondents participated in the survey, including 102 managers and 409 subordinate employees, from 10 enterprises, the sample being representative depending on the number of employees, type of ownership and type of activity. The selection of the researched organizations was made randomly, depending on the receptivity of the institution at the start of the research.

The argumentation for the selection of organizations participating in the survey: defined from the perspective of organizational behavior, organizations are *inventions/social structures designed to achieve common goals through joint effort*. When we say social inventions, we mean that they have as an essential feature the coordinated presence of people and not necessarily of things. Thus, an argument in favor of choosing organizations for the survey is that *the field of organizational behavior is the understanding of people and their leadership to work effectively* (G. Johns, O. Nicolescu, P. Drucker, I. Boboc, etc.).

Further, we invoke the unequivocal arguments of the same researchers regarding the fact that the level of *influence on the behavior of the variables* does not depend on the form of ownership, the number of employees, the type of activity, etc. of the organization, *but of the success of the interaction between the employee (behavioral system in an organization) and the organization (social structure) in achieving the generic goal of organizations, to survive*. For this reason, the organizations bow to analysis were not selected according to special criteria, they being heterogeneous in terms of legal status, number of employees, etc.

Therefore, the sample constituting the number of selected organizations is validated by the following:

a) The definition of organizational behavior, given by well-known scientists and researchers in the field, G. Johns, O. Nicolescu, P. Drucker, I. Boboc, etc., and which says *that organizational behavior is the understanding of people and their leadership to work effectively*;

b) The action of variables on organizational behavior does not depend on the type of activity and their ownership or the number of employees it has.

Behavioral evaluation in organizations was performed in the following directions:

- The way in which subordinates perceive their own behavior and that of managers;
- The way in which managers perceive their own behavior, that of subordinates and the impact that the implemented solutions have on the behavior of subordinates.

13.1. Evaluating organizational behavior through the *diversity* variable.

The organizational behavior is based on the individual behavior - of managers



and subordinates, which occurs as a result of the interaction between personality and various environmental factors that it encounters. The diversity of personalities who interact with different organizational environments results in a variety of behaviors.

Based on the analysis performed, we found that 51% of subordinate respondents agree that the differences in religion, race, nationality, sex, etc. influences the behavior of the members of the teams in which they work (Table 1).

Table 1

Influence of some variables on employee behavior

	In total by organizations					
	Subordinates			Managers		
	Total agree/Agree	Neutral	Total disagree/Disagree	Total agree/Agree	Neutral	Total disagree/Disagree
Behavioral diversity	51%	21%	28%	64%	14%	22%
Leadership	21%	21%	58%	7%	14%	79%
Organizational communication	15%	17%	68%	3%	10%	87%
Power through kindness	18%	22%	60%	0%	7%	93%
Organizational stress	39%	26%	35%	65%	28%	7%
Organizational conflict	33%	32%	35%	11%	20%	69%
Forms of positive motivation	7%	20%	73%	0%	33%	67%
Forms of negative motivation	39%	37%	24%	18%	50%	32%

Source: Elaborated by the author

64% of 102 managers have a similar opinion (Table 1).

In the same vein, "diversity" has the largest share among the other variables influencing behavior - 26% subordinates and 35% managers (Figure 1).

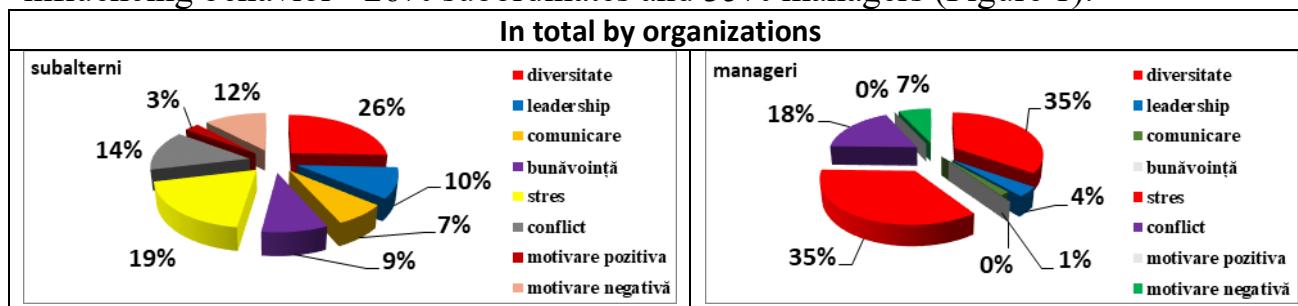


Figure 1: The interaction of the influence variables of organizational behavior

Source: Elaborated by the author

The results reveal that the employees of the analyzed organizations are aware of the influence of the variable "diversity" on their behavior. This finding should be gratifying for managers and facilitate their work in the process of implementing programs to educate tolerance towards behavioral diversity.

The need to implement diversity management programs emerges from the analysis of the results obtained in the process of examining the impact of behavioral diversity on the quality of work. For this purpose, the subordinate - respondents were asked to answer the item „ I consider that the action situations of my work colleagues and the influences caused by differences in religion, race, nationality, age or sex represent an obstacle in achieving my individual performance and those



organizational”, but managers – respondent to the item „The existence in the organization of people with different behaviors is an obstacle to achieving the company objectives”. The results of the survey show that only 16% of subordinates and 37% managers denied the negative impact of behavioral diversity on achieving the objectives.

According to the above figures, we notice the difference between the opinions of subordinates and those of managers, on the basis of which we draw the following conclusions:

- First of all, the reason for the differences is that managers are more „isolated” and less aware of the consequences of behavioral differences of team members, at the same time, subordinates are daily witnesses of the actions of colleagues and managers.

- Second, the results show that less than half of the sample are less tolerant of behavioral diversity in organizations.

These conclusions allow us to appreciate as a reason for such results the insufficient education of employees in terms of tolerance towards behavioral diversity.

Educating tolerance towards behavioral diversity is based on actions taken by management, actions that influence and change the self-image, value system, needs and expectations of the individual, which further defines and changes an individual's behavior and how the changed behavior is perceived. and appreciated by colleagues.

For these reasons, we assessed the existence and degree of implementation of organizational diversity management actions, which are based on: a) *cultivation of culture*; b) *capitalizing on individual attributes*; c) *changing employees attitudes and behaviors at work*; d) *amplification of individual creativity and innovative spirit*.

a) Given that organizational diversity is managed by cultivating culture, we first investigated whether subordinates admit that “*organizational culture shared by each member of the work team is relevant to effective behavior*” and whether managers admit that “*organizational culture cultivated by employees it is pertinent to a behavior required by the organization*”. As a result, we note that, in general, 9% of subordinates interviewed and 6% of managers gave an affirmative answer to organizations (Table 2).

Table 2

Implementation of diversity management actions

	In total by organizations					
	Subordinates			Managers		
	Total agree/Agree	Neutral	Total disagree/Disagree	Total agree/Agree	Neutral	Total disagree/Disagree
Cultivation of culture	9%	24%	67%	6%	29%	65%
Capitalizing on individual attributes	12%	16%	72%	8%	23%	69%
Amplification of individual creativity and innovative spirit	14%	36%	50%	4%	9%	87%
Changing employees attitudes	12%	26%	62%	22%	1%	76%
The quality of recruitment process	7%	12%	81%	9%	31%	60%

Source: Elaborated by the author



b) Proof of modeling behavior through diversity management is that it acts by capitalizing on individual attributes: *talents, abilities, motivations, commitments of each individual, because any differences* between individuals can be both sources of creativity and sources of conflict and frustration.

The evaluation was based on a series of items formulated on the basis of individual attributes, such as: *cognitive intelligence, emotional intelligence, differentiated motivation, temperament, skills and differentiated competencies* of individuals.

As a result, in total by organizations we find that the behavior of employees is formed by *capitalizing on individual attributes* to the extent of 23% subordinates and 16% managers (Figure 2).

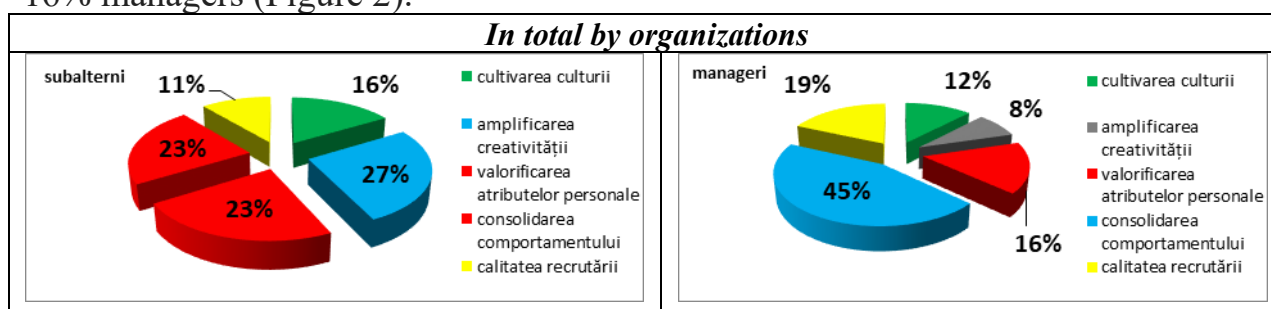


Figure 2. The weighted interaction of diversity management actions

Source: Elaborated by the author

c) A direction of diversity management are the actions proposed by organizational learning, in order to change the attitudes and behaviors of employees at work. In this regard, respondents were offered items on whether *applications of positive / negative consolidators* are reported in the organization, whether *managers' behaviors are worthy of imitation, whether or not managers correct employees' behaviors in optimal directions necessary for work, and whether employees realizes the importance of self-consolidation* of one's own behavior. According to the results, we find that organizational learning influences behavior with a share of 23% subordinates and 45% managers (figure 2).

d) The amplification of individual creativity and innovative spirit, as a model of behavior through diversity management, were translated in this survey by items that provide the following information: *the correspondence of subordinates' initiatives with the expectations of superiors, the prompt reaction of managers to the innovative ideas of subordinates and the invitation of subordinates to come up with proposals and initiatives*. Managers answers amount 4%, and of the subordinates – 14% (Table 2), and the cumulative share of these actions is 27% subordinates and 8% managers (figure 2).

e) Regarding *the quality of the staff recruitment process*, as proof that diversity management actions influence behavior, the situation is as follows: 7% of subordinates and 9% of managers confirm that they were hired in accordance with skills / temperament / behavior required by the job (Table 2).

Therefore, the measure of the results regarding the extent to which the actions of managing the organizational diversity are implemented highlights the preponderant tendency of the managers regarding the use of *consolidating / learning the behavior*



of the subordinates.

The opinions of subordinates are more different in this regard, they opt for the fact that their behaviors are shaped under the influence of *consolidation / learning* actions, *amplifying creativity and capitalizing on individual attributes*.

Our conclusion is that, in the organizations analyzed, *the diversity and actions of its management are either get less attention than they need to, or the approach is wrong*.

13.2. Evaluation of organizational behavior through the leadership variable

Creating an environment that encourages the development of skills, *learning and openness to the new*, which in turn can change people's perception of behavior formation, is the important role of leadership. Regarding the important impact of leadership on decision-making, default those related to behavior, 21% of subordinates and 7% of managers agreed in local organizations (Table 1). The share of the „leadership” variable in behavior modeling is 10% subordinates and 4% managers (figure 1).

However, the registered figures signal the weak involvement of the leadership, in the organizations from the Republic of Moldova, in the collective decision-making. Our opinion is that in these organizations, leadership actions are replaced by those of the manager and, even if these relationships exist, they remain in the "shadow".

13.3. Evaluation of organizational behavior through the communication variable

The ability of management to receive, interpret, transform into actions and transmit information, in order to shape the behavior of subordinates, is the basis for the survival of organizations. In order to find out how well the employees of the analyzed organizations are aware of this truth, they were asked to answer the item on the role of communication in behavior modeling. The survey found that, in total by organizations, 15% of subordinates and 3% of managers rated with “agreement / total agreement” (Table 1).

Our conclusion in this regard is that, indisputably, any organization has implemented a communication strategy appropriate to its nature and requirements. *But the analysis of the results reveals the insufficient link between communication and modeling employee behavior, which leads us to the finding: management either does not understand or does not consider important the direct relationship between communication and productive behavior of employees*.

13.4. Evaluation of organizational behavior through the variable kindness

One of the factors influencing behavior is organizational power. In this regard,



our decision was in favor of a lesser aspect used by the managers of the organizations, namely, **kindness**.

The analysis of the results regarding the power of influence of a benevolent attitude on the modeling of employee behavior reveals that, in total by organizations, this variable has the share of 9% subordinates and 0% managers (figure 1);

We believe that the figures obtained from the survey of subordinates reveal that they take as managers the goodwill of their other actions or, more likely, the managers themselves do not realize that they have a benevolent attitude towards their subordinates.

13.5. Evaluation of organizational behavior through the stress variable

In times of uncertainty, the possibility of *stress* increases, which disrupts the behavioral rhythm of employees. In order to assess the stressful environment of enterprises, subordinates were asked to express their views on the presence of stressful situations in organizations. Therefore, 39% of subordinate - respondents confirm the existence of stressful situations in the organizations in which they work, and out of 102 managers interviewed, 65% recognize the importance of stress action on employee's behavior (Table 1). Or, the share of stress vis-à-vis other variables in behavior modeling is 19% subordinates and 35% managers (fig.1).

Based on the analysis of the results, it was found that in all investigated organizations the stress situations are in a relatively large number and directly influence the behavior of employees, and sources of stress are some actions of managers.

In this regard, the management of organizations is responsible for helping employees cope with stress. But just as it is impossible to act directly on stress, managers direct their actions towards preventing stress or its consequences.

As a methodological support, it serves the "**Program for maximizing individual-environmental fit**", consisting of two dimensions: a) *work provides as rewards the forms (direct) and informal (indirect) that suit personal needs* and b) *the action to which skills, the employee's qualifications and experience match the requirements and requirements of the employer*. The dimensions and the program itself were developed according to the stressors in the organizational environment, namely:

- the level of correspondence of the employees behavior with the *employer's requirements*;
- the level of correspondence of the employees' behavior with the *organizational context*;
- the level of correspondence of the behavior of the employees with the *reward received*;
- the level of correspondence of the employees behavior with the *correct organization of the working time*.

Stress prevention programs:

In order to see the existence and the degree of implementation of the stress



prevention program in organizations, based on the above-mentioned factors, for the survey were formulated and proposed for the attention of respondents items that would allow the existence of stress prevention actions. The analysis of the results from the point of view of the subordinates highlighted the following:

- 8% of respondents say that their skills fit the requirements of the employer;
- 10% of respondents agree that there is a need for continuous changes in behavior depending on changes in the organizational context;
- 65% of respondents confirm that the reward they receive always depends on their behavior;
- 12% of respondents say that their professional time is organized correctly (Tab.3).

Table 3

The degree of actions of stressors

	<i>In total by organizations</i>					
	Subordinates			Managers		
	Total agree/Agree	Neutral	Total disagree/Disagree	Total agree/Agree	Neutral	Total disagree/Disagree
Correspondence of employee behavior with the requirements of the organization	8%	11%	81%	9%	31%	60%
Correspondence of employee behavior with the organizational context	10%	20%	70%	13%	12%	75%
Correspondence of employee behavior with the reward received	65%	19%	16%	34%	26%	40%
Correspondence of employees behavior with the organization of working time in the organization	12%	17%	71%	11%	31%	58%

Source: Elaborated by the author

Therefore, we find the following:

- according to the opinions of the subordinate employees, in all the analyzed organizations stress factors persist that disturb their behavior;
- according to the managers' answers, we conclude that the programs related to stress mitigation and prevention are poorly implemented in the organizations surveyed.

This leads us to the following conclusions: even if *the management of the analyzed organizations implements stress management programs, their objectives do not provide for modeling employee behavior.*

13.6. Evaluation of organizational behavior through the variable predisposition to conflict

The assessment of behavioral predisposition to conflicts resulted in 33% of subordinate respondents and 11% of managers, who agree that any conflict between the employee and the organization is caused by his behavior (Table 1). However, among the other factors for behavior formation, 14% of subordinates and 18% of



managers consider that the conflict variable has a decisive impact on behavior modeling (fig.1).

Assessing the degree of conflict resolution

Based on the analysis, we found that the degree of conflict of employees in the organizations studied is quite high (Table 1, Figure 1), which leads to increased stress and employee dissatisfaction, which in turn can become serious premises. the occurrence of unfair, counterproductive behaviors of employees. For this reason, management is obliged to take measures to resolve conflicts. In this context, subordinates were asked for opinions regarding the involvement of managers in conflict resolution. The results of the cumulative survey by organizations are as follows: - methods of conflict resolution applied by managers are notified by 10% of subordinate respondents, which is confirmed by only 2% of managers. We consider that these figures are very small, given the negative impact of conflicts in a work team.

Communication was considered as one of the main factors redirecting the behaviors of the parties involved in the conflict. The opinions of the subordinate respondents regarding the resolution of conflicts through the prism of "communication" constitute only one tenth of the total number of respondents (figure 4).

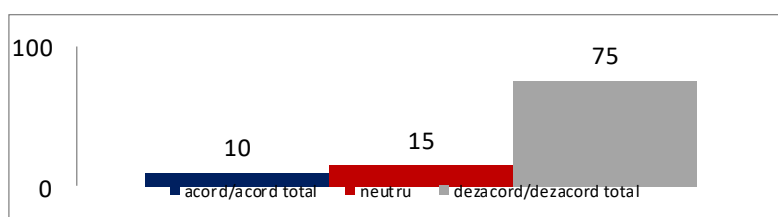


Figure 4: The share of communication as a conflict resolution factor

Source: Elaborated by the author

Our **conclusions** would be:

- the analysis of the results according to the answers of the subordinates supports the variable "conflict" as an aspect of the behavior that is manifested quite often in organizations;
- the figures obtained from the managers' survey demonstrate the weak involvement of administrations in resolving conflict situations;
- at the same time, the need to implement an effective organizational communication strategy is proven once again;
- from our point of view and based on the analysis of the results, the restrained involvement of managers in resolving conflict situations is explained by the fact that they do not perceive the variable, "conflict", as a phenomenon related to employee behavior.



13.7. Evaluation of organizational behavior through the variable loyal behavior

Loyal behavior is a very important aspect in the relationship between the hierarchically upper and lower cadres of the organization. But the perception of loyalty by subordinates is usually different from that of managers: in many cases, the employee's perception of himself is different from that of the employer. The positive effects of the manifestation of loyal behaviors are: productivity, efficiency, quality of work, group success, stability at work, well-being and cohesion of the group. For example, adherence to the work schedule and involvement in the activities of the service can be considered an indication of loyalty, as well as acceptance of the company's procedures and policies, which translates into compliance without objections.

The negative effects on loyal behavior can be seen in the following indicators: *delays in work, excessive frequency fluctuations of employees, work done by coercion, minimal effort to achieve performance, comments on company policies and disrespect*. All these and many others are materialized by counterproductive behaviors and are signs that the employee feels dissatisfied in terms of motivation at work. However, the formation of loyal conduct depends on adequate motivation.

In accordance with the above, we consider it necessary, first of all, to ascertain whether the administrations of the organizations subject to the survey realize the imperative of the loyal actions of the employees for the successful activity of the organizations. In this context, managers were offered an item on the "need to show loyal behavior to the company."

The cumulative analysis by organizations revealed that 1% of managers realize the indispensability of loyalty in the successful activity of organizations. Therefore, according to the analysis of the results, the management of the organizations surveyed has little consideration for the idea that the role of loyal behavior could be imperative for the successful work of organizations.

13.8. Evaluation of organizational behavior through the variable job satisfaction

Job satisfaction is a very important aspect of professional activity, having consequences both personally and on the organization in which the employee works, especially since employee dissatisfaction can become a serious premise for unfair, counterproductive behavior of employees. In order to assess the degree of satisfaction and dissatisfaction of subordinates, they were asked to answer a few questions about the impact of this factor on the formation of behavior.

We find the following:

- 12% of subordinates admit that their behavior depends on the degree of satisfaction at work;
- 10% of managers admit that the organization ensures satisfactory working conditions for all employees.



Based on the fact that the number of managers invited to ensure satisfactory working conditions is small, we conclude that this is the reason that very few subordinates report the influence of job satisfaction on their behavior.

13.9. Evaluation of organizational behavior through the motivation variable

Next, we will evaluate the action of the "motivational" variable on behavior. However, in order to understand whether the employees of the analyzed organizations consider the motivation at work as satisfactory, we first identified the number of employees who realize the existence of the motivation-behavior relationship. For this purpose, the subordinate - interviewees were asked to express their opinions on the relationship of the employee's motivation mechanism to the behavior manifested in the process of organizing organizational activities, and managers - "The motivation mechanism that works in the organization is appropriate for shaping behavior employees".

We found the following:

- only 15% of subordinate respondents link motivation and behavior.
- 16% of respondents-managers confirm the existence of that relationship in their organizations.

The analysis of the above results emphasizes the crippling number of employees who make the direct link between the *motivation mechanism and behavior*.

The motivation-behavior relationship was analyzed by determining the forms of motivation and their influence on behavior. Therefore:

- positive forms of motivation are reported by 7% of subordinates and used by 0% of managers (Table 3.1);
- the forms of negative motivation are duly notified: of 39% of subordinates and of 18% of executives (Table 1).

According to the above results, we notice the proposed intention of managers to use negative forms.

Were also analyzed and some motivating factors with an impact on the training of employee's behavior and loyalty: a) *the salary system*, b) *career planning*, c) *offering diversified positions*, d) *specifying clear and precise objectives*.

a) The evaluation of the salary system revealed the following results:

- the salary system registers 32% of subordinates who agree that „*the salary also depends on the behavior at work*” and 44% of managers agree that „*the size of each employee's salary also depends on his behavior at workplace*” (Table 4).

b) *Career planning and support* is a responsibility of both management and leadership and involves the development and implementation of programs that must be compatible with the specifics of the business, the structure of the organization and the aspirations of employees. In addition, career planning facilitates the process of understanding and identifying key individual differences, which shape employee's behaviors towards various opportunities, is closely related to diversity management.

Table 4

Evaluation of motivating factors

	In total by organizations					
	Subordinates			Managers		
	Total agree/Agree	Neutral	Total disagree/Disagree	Total agree/Agree	Neutral	Total disagree/Disagree
The salary system	32%	19%	49%	44%	34%	22%
Career planning and development	19%	18%	63%	14%	32%	54%
Offering diversified positions	15%	23%	62%	12%	42%	46%
Specifying clear objectives	13%	14%	73%	4%	21%	75%

Source: Elaborated by the author

The results of the survey showing the position of employees towards the career-behavior relationship as follows: one-fifth of the number of subordinates-respondents and one third of managers agree with the behavior's dependence on a *career planned and supported by the organization's management* (Table 4).

c) The possibility of employees to carry out a job that leads to the optimization of professional achievements, social recognition, advancement / promotion is a strong argument for supporting employee behavior by proposing correctly planned, diversified and interesting positions / functions. The survey, cumulatively by organization, confirms the above statement by the fact that "each of the employees must hold a position taking into account his behavior" as follows: few employees, including managers, agree that the *positions* on holding them acts on behavior formation (Table 4).

d) On the fact if the way of elaborating and exposing the organizational objectives acts directly on their behavior were given with the opinion 13% of subordinates and 4% of managers, which notice the motivating power of the „objective” on the behavior.

According to the analysis of the results , we find that the „salary system” remains the decisive motivating factor (figure 5).

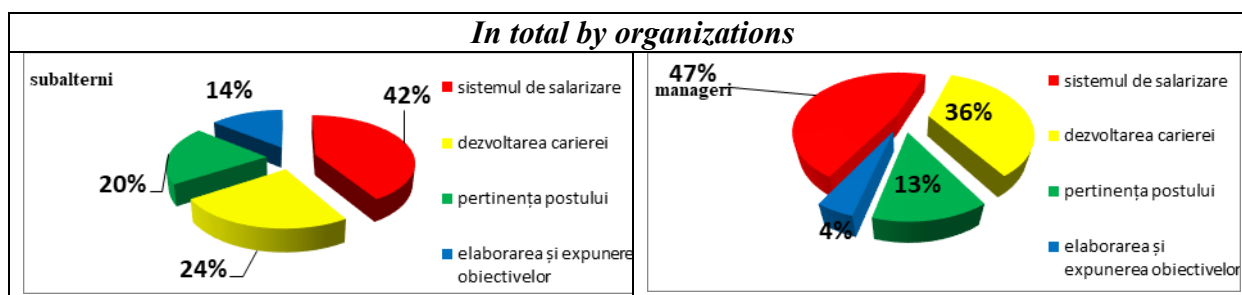


Figure 5: The share of motivating factors on employee behaviors

Source: Elaborated by the author

In conclusion we state the following:

- local organizations motivate their employees and, of course, human resources management departments have motivation programs developed on the basis of the factors "salary", "career", "job" and "objectives";



- according to the results, the motivation is mainly based on its negative forms and, what is more important for our research, the forms and motivation programs are implemented without taking into account the modeling of employee behaviors.



KAPITEL 14 / CHAPTER 14. SOCIO-STATISTICAL ASSESSMENT OF THE CREATIVE POTENTIAL OF THE EMPLOYEE OF THE ENTERPRISE

СОЦИО-СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА
ПРЕДПРИЯТИЯ
СОЦИО-СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-051

Вступ

У сучасних умовах господарювання підприємствам необхідні працівники, які зможуть допомогти їм розвиватися, які володіють корпоративною компетенцією, моделями організаційної поведінки, які в даний час стають найважливішими для конкурентоспроможності та ефективності підприємств, фокусуються на креативних підходах.

Креативність працівника - це його творчі здібності або кмітливість. Це здатність людини приймати нестандартні рішення і абсолютно нові ідеї в ситуаціях, які, на перший погляд, здаються безвихідними [1]. Креативність вважають особливою цінністю для розвитку суспільства, яка стала основою діяльності багатьох успішних іноземних та вітчизняних підприємств. Креативність або творче мислення проявляється саме у використанні творчого потенціалу. Використання нестандартних методів і підходів у розв'язку задач і проблем та правильна постановка задач і є основою творчого потенціалу працівника.

14.1. Поняття та складові творчого потенціалу

Поняття «творча людина» означає людину, яка потенційно здатна до творчості [2, 3]. В.О. Моляко запропонував структурну модель творчого потенціалу зі складовими, основними з яких є: задатки, інтереси, допитливість, швидкість у засвоєнні нової інформації, вияв загального інтелекту, емоційна забарвленість окремих процесів, наполегливість, творчість, схильність до зміни варіантів, інтуїтивізм, здатність розробити особистісні стратегії й тактики.

Об'єктивними причинами, які змушують розвивати творчий потенціал персоналу кожного підприємства, є:

- еволюційна вимога часу, яка посилює інноваційність у всіх сферах життя людини;
- чинник, який за суттю відображає розвиток як окремої особи, так і підприємства в цілому;
- сучасний інструмент впливу, який підвищує адаптаційну здатність підприємства та персоналу;
- конкурентна перевага якісно іншого характеру;
- інформаційно-інтелектуальне суспільство [4].

Рішення комплексних завдань, критичне мислення і творчі здібності – це перша трійка найбільш затребуваних навичок в 2020 році, що відзначається в



доповіді Future of Jobs Всесвітнього економічного форуму [5]. У світі технологій, що розвиваються, і нових підходів до ведення бізнесу, керівники компаній вступають в жорстокий бій за людські ресурси, які здатні творчо мислити і вирішувати те, що неможливо.

Творчість сьогодні є об'єктивною необхідністю розвитку кожного фахівця, в основі чого лежать базові потреби в розвитку здібностей людини, для формування яких необхідно:

- наявність потрібної інформації та вільний доступ до неї;
- взаємодія з навколишнім середовищем;
- створення умов для задоволення потреб в творчості і спілкуванні;
- можливість вільного спілкування.

Саме спілкування виступає як практичний метод діяльності людини, що здійснює творчий розвиток, яке на практиці гальмується, наприклад, бюрократичними інстанціями, коли працівник не може звернутися безпосередньо до керівника підприємства для вирішення виниклого питання.

На підприємстві сьогодні кожен фахівець повинен вміти логічно мислити і користуватися комунікаційними та інформаційними можливостями. Однак свобода творчості обмежується змістом технічної і економічної діяльності, коли пропонується інновація на підприємстві не впроваджується і потенційні творчі здібності фахівця залишаються не реалізованими.

14.2. Оцінка творчої праці управлінського персоналу

Принциповою відмінністю праці управлінського персоналу в сучасних умовах є наявність розумової праці, високої інтенсивності праці, інформаційної насиченості, що вимагає значних витрат часу на пошук, аналіз, систематизацію та узагальнення інформації. Це вимагає постійного самовдосконалення, систематичного підвищення кваліфікаційного рівня, формування відповідальності, рішучості, ініціативи, творчої активності за умови жорсткої регламентації робочого часу.

Особливість праці керівників також полягає в тому, що вони керують виробництвом, здійснюють його конструкторське, технологічне, економічне, фінансове забезпечення, підготовку кадрів, управління нормуванням і організацією праці.

Управлінська праця є різновидом розумової праці, вона об'єднує елементи менеджменту з елементами спеціальності і професії. Управлінська діяльність менеджерів передбачає також налагодження зв'язків, управління людською поведінкою і прийняттям відповідальності за виконання роботи. Специфічним результатом управлінської праці керівника (менеджера) є управлінський вплив на колектив, його трудову діяльність, що проявляється в прийнятті управлінських рішень [6].

Творча діяльність керівника випадає з системи нормування праці, так як творчість, найчастіше, вимагає індивідуального підходу і програми діяльності, а показники з праці носять імовірнісний характер, основні з яких визначаються



за формулами [7]:

$$P_{оч} = \frac{(P_{\min} + 2P_{н\epsilon} + P_{\max})}{4} ; \quad (1)$$

$$\sigma^2 = \frac{(P_{\max} - P_{\min})^2}{4} , \quad (2)$$

де - $P_{оч}$ тривалість виконання окремого виду робіт як математичне очікування розподілу; P_{\min} ; $P_{н\epsilon}$; P_{\max} - відповідно, мінімально можлива; найбільш ймовірна; максимально можлива тривалість роботи; σ^2 - дисперсія як середньоквадратичне відхилення від середнього значення тривалості робіт.

Середня тривалість виконання окремого виду робіт ($\bar{P}_{оч}^1$) визначається експертним шляхом і розраховується за формулою:

$$\bar{P}_{оч}^i = \sum_{j=1}^m P_{ij} P_{оч}^{ij} , \quad (3)$$

де $P_{ij} = \sigma_{0i}^2 / \sigma_{ij}^2$ - частка коефіцієнта j -го експерта при оцінці тривалості виконання i -го виду робіт; σ_{0i}^2 - постійна величина, яка визначається за умовою:

$$\sum_{j=1}^m P_{ij} = 1 , \text{ т.е. } \sigma_{0i}^2 = \frac{i}{\sum_{j=1}^m \frac{1}{\sigma_{ij}^2}} \quad (4)$$

Оцінка творчості працівників підприємства є важливим елементом комплексної оцінки їх праці, від чого залежать досягнення всього колективу. Особистий внесок керівника в колективний результат діяльності підприємства (підрозділу) визначається його індивідуальною виробкою у коефіцієнто-днях (коефіцієнто-годинах), коли фактично відпрацьований ним час множиться на коефіцієнт складності робіт і підсумовується середній виробіток на одного фахівця підрозділу за високий рівень кінцевих результатів [8].

14.3. Соціо-статистична оцінка творчого потенціалу

Пропонується оцінка творчого потенціалу працівників підприємства на основі соціо-статистичного аналізу їх тестування.

Метод анонімного анкетування потребує формування правильного набору питань, які б охоплювали різні сфери і риси творчості, а також залежить від самосвідомості і самооцінки респондентів. Аналіз дослідження проводився по параметрах та одержаних оцінках в балах і відсотках (таблиця) та побудованих діаграмах (рис. 1-5).

На рис.1. показаний розподіл по вікових категоріях і стану зайнятості респондентів. Були протестовані 7 респондентів віком до 25 років, 2 – віком 31-40 років, 2 – віком 41-50 років. Зовнішнє кільце відповідає за осіб 41-50 років, середнє кільце відповідає за осіб 31-40 років, а внутрішнє кільце відповідає за осіб до 25 років, де синій сегмент позначає працюючих, червоний - тих, хто ніколи не працював, жовтий - тих, хто немає стажу на даному підприємстві.

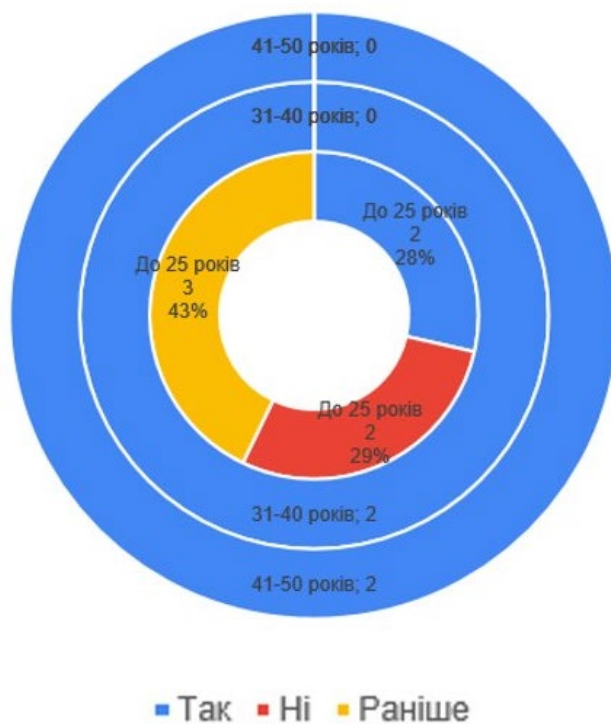


Рис. 1. Працюючі респонденти

Аналіз внеску респондентів на кожне запитання тесту в балах показаний на рис.2.

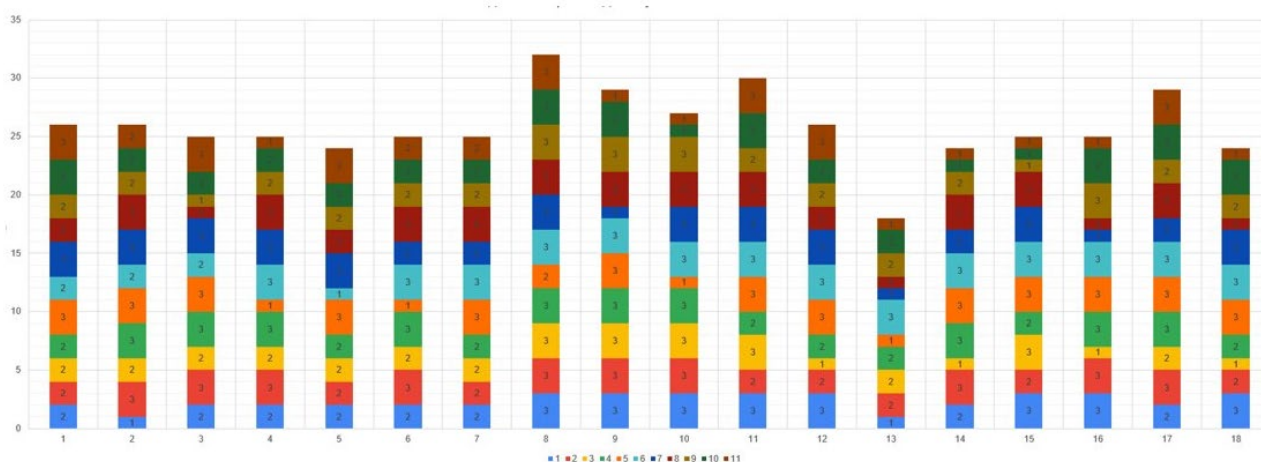


Рис. 2. Аналіз внеску респондентів на запитання тесту, бали

Всього було 18 запитань. Кожен колір відповідає окремому респонденту. Якщо просумувати відрізки одного кольору, то отримаємо загальний результат окремого респондента. Стовпчик № 8 є найвищим, отже, відповіді саме на 8-е запитання склали найбільший внесок у середню кількість балів всіх 11 респондентів. Відповідно, стовпчик № 13 є найнижчим, і, в свою чергу, відповіді на 13-е запитання відображають найменший внесок у середню кількість балів.

Рис.3 відображає набрану суму балів кожного респондента.

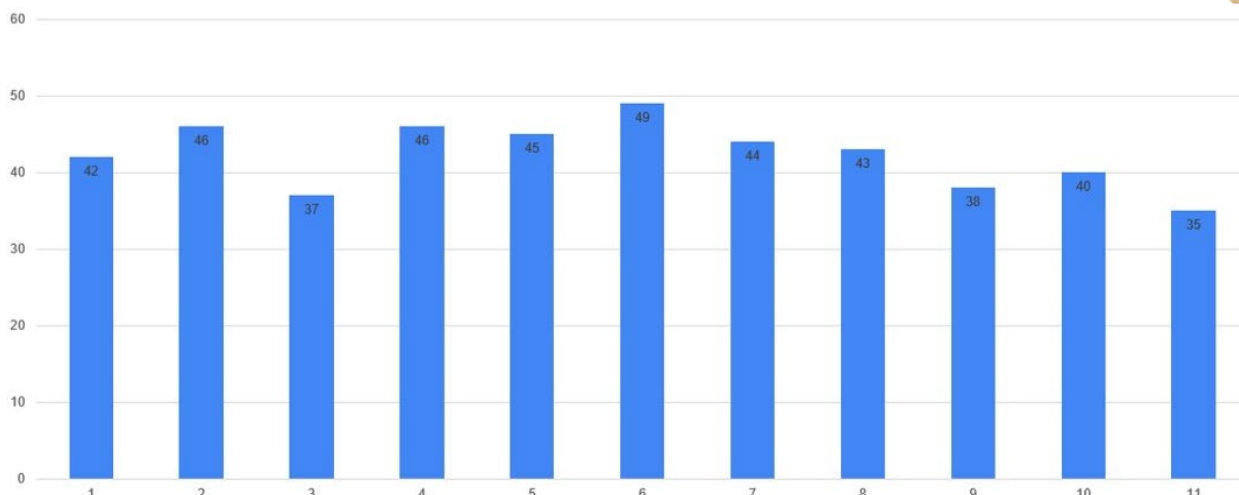


Рис.3. Кількісна оцінка респондентів на запитання тесту, бали

Рис. 4. деталізує рис. 3, де кожний стовпчик відповідає окремому респонденту, а кожний колір - окремому запитанню теста.

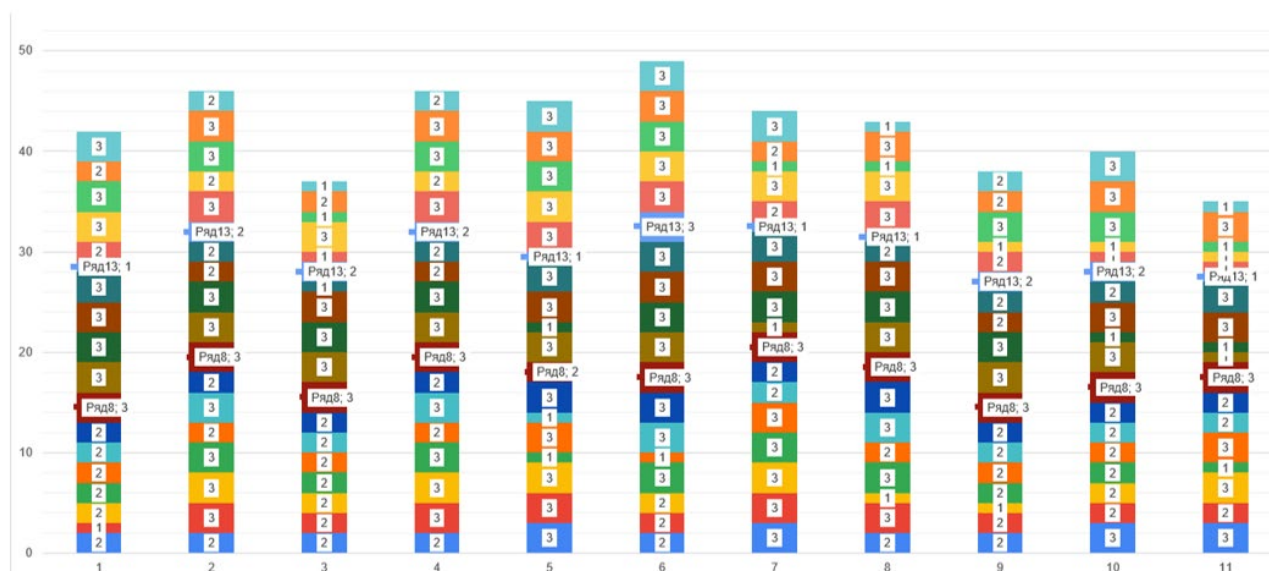


Рис. 4. Детальна кількісно-статистична оцінка відповідей респондентів на запитання тесту, бали

Рис. 5. є удосконаленням рис.3 на підставі чого проведено ранжування результатів оцінювання респондентів.

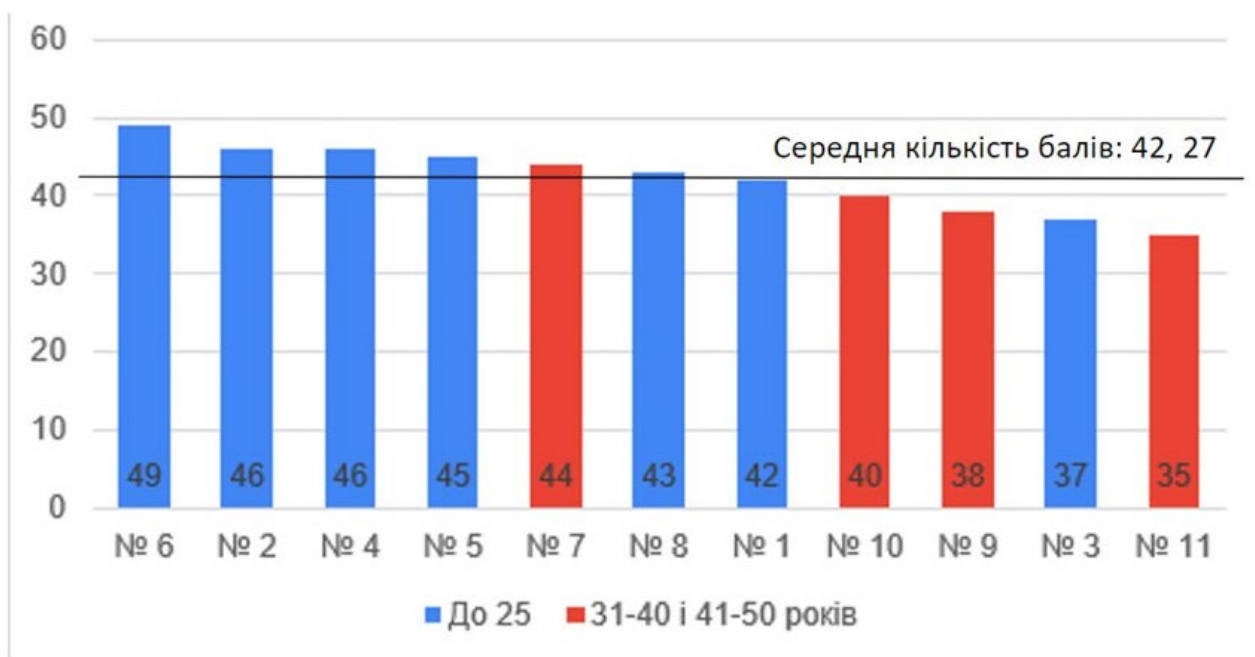
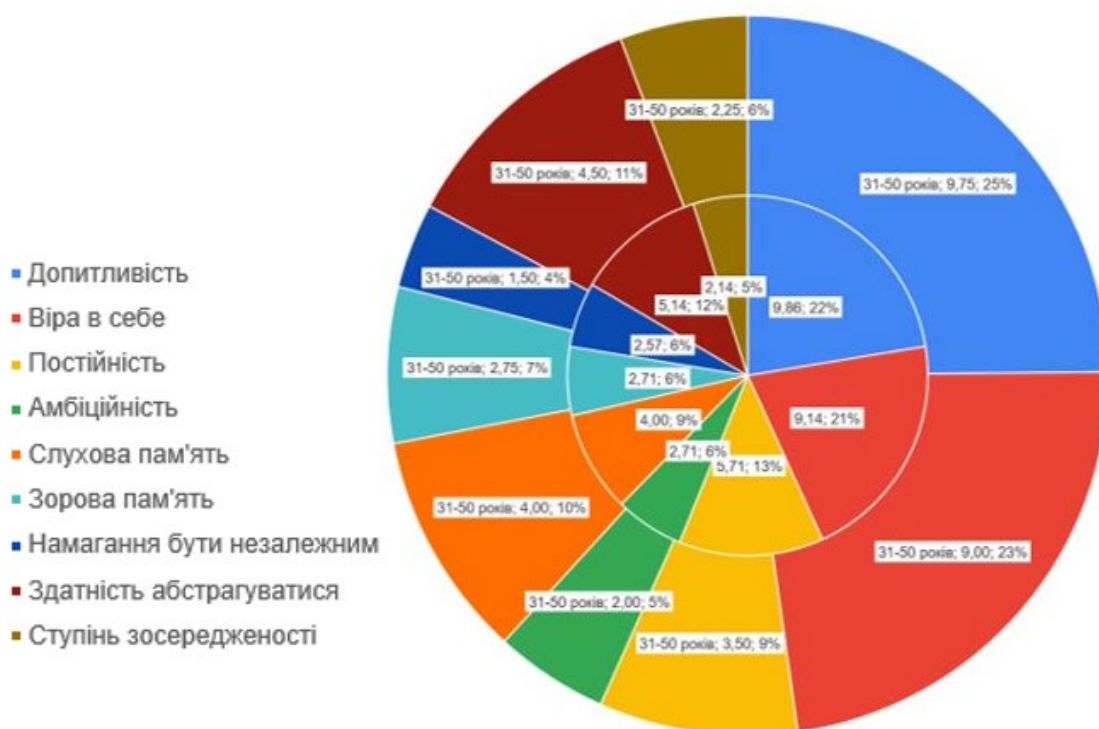


Рис. 5. Ранжування результатів оцінювання респондентів, бали



Середньостатистична оцінка осіб до 25 років - 44.
 Осіб 31-50 років - 39,25

Рис. 6. Середньостатистичний внесок кожної категорії в загальну оцінку по вікових групах

Синій колір відповідає віковій категорії до 25 років, червоний - віковим категоріям 31-40 і 41-50 років. Поріг у середню кількість балів 42,27 перетнули 5 представників вікової категорії до 25 років з результатами: 49, 46, 46, 45 і 43



бали відповідно. Лише 1 представник вікових груп 31-40 і 41-50 років подолав поріг з результатом 44 бали.

На рис.6. запитання 1, 6, 7, 8 відповідають за межі допитливості; 2-5 - віра в себе; 9 і 15 – постійність; 10 – амбіційність; 12 і 13 - слухова пам'ять; 11 - зорова пам'ять; 14 - намагання бути незалежним; 16, 17 - здатність абстрагуватися; 18 - ступінь зосередженості.

Внутрішнє коло відповідає за середню кількість балів з кожної категорії для осіб до 25 років. Зовнішнє кільце - для осіб 31-50 років. Сектори не є відносно рівними оскільки на допитливість і віру в себе пропонувалось 4 запитання; на постійність, слухову пам'ять і здатність абстрагуватися - 2 запитання, на решту категорій - по 1 запитанню. Якщо просумувати кількості балів з категорій, то середньостатистична оцінка осіб до 25 років складатиме 44 бали, осіб 31-50 років - 39,25.

На рис.7. показані середні бали за категорію відповідної вікової групи (зовнішнє кільце 31-50 років і внутрішнє коло - до 25 років; із загальносередніми балами (табл.).

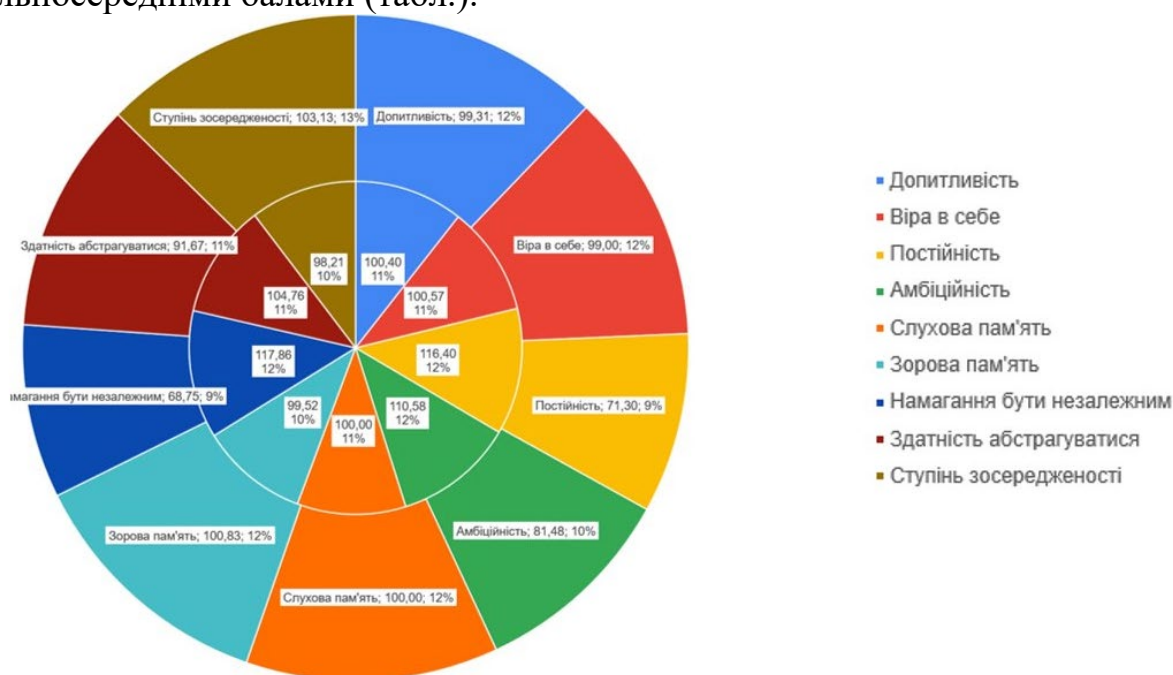


Рис. 7. Порівняльна соціо-статистична оцінка творчого потенціалу респондентів

100 - означає, що кількість балів дорівнює загальносередньому показнику;
 >100 - перевищує загальносередній показник;
 <100 - менше, ніж загальносередній показник.

Результати проведеного дослідження оцінки творчого потенціалу працівників (респондентів) наведені в таблиці, де показаний середній бал за кожну категорію опитування в цілому по всіх респондентах і кількість максимально можливих балів, а також їх відсоткове співвідношення.

Середня кількість набраних ними балів складає 42,27. Бачимо, що творчість проявляється по різному у самостійній і груповій діяльності, кількість генерованих ідей значно збільшується при звичайних, зворотних, подвійних мозкових атаках.



Оцінка творчого потенціалу

Параметр	Середня кількість балів / максимально можливі бали	У відсотках, %
Межі допитливості	9,82/12,00	81,82
Віра в себе	9,09/12,00	75,76
Постійність	4,91/6,00	81,82
Амбіційність	2,45/3,00	81,82
Слухова пам'ять	4,00/6,00	66,67
Зорова пам'ять	2,73/3,00	90,91
Намагання бути незалежним	2,18/3,00	72,73
Здатність абстрагуватися	4,91/6,00	81,82
Ступінь зосередженості	2,18/3,00	72,73
Сума	42,27/54,00	78,45

Відмічено, що слухова пам'ять у осіб до 25 і осіб 31-50 років однакова, але у відсотковому значенні у першої категорії вона складає 11%, а у другої - 12%. У осіб до 25 років результати з допитливості, віри в себе лише трохи переважають, ніж в осіб 31-50 років, а от результати з постійності, амбіційності, намагання бути незалежними і здатності абстрагуватися - значно кращі. Особи 31-50 років мають невелику перевагу у зоровій пам'яті і ступені зосередженості.

Аналіз діаграм показав, що серед опитаних: одна людина має значний творчий потенціал (49 і більше балів), решта десять мають нормальний творчий потенціал (24-48 балів). При чому прослідковується закономірність, що особи до 25 років мають більший творчий потенціал, особливо ті, хто працює, чи мали досвід роботи, ніж особи 31-40 і особи 41-50 років. Це можна пояснити тим, що молоді люди не мають значного досвіду, мають менше стереотипів, обов'язків, ціна їх "помилки" обходиться менше, ніж у зрілих осіб. Можливо, у них є прихований творчий потенціал, так як буває, що «рутина з часом вбиває творчість». Серед параметрів переважає зорова пам'ять, низький показник у слуховій пам'яті. Все це в комплексі сприяє нестандартному підходу до розв'язання поставлених проблем щодо оцінки творчого потенціалу працівників.

Висновки

Реалізувати ефективну діяльність як працівників, так і керівників підприємств можливо на основі об'єктивної оцінки їх праці, яка повинна бути безпосередньою складовою заробітної плати. Тіньові процеси в сфері виплати зарплати, які набули сьогодні широкого поширення, питання виплати офіційної прозорої заробітної плати з урахуванням елементів творчості, науковості, складності праці є актуальними і вимагають постійної розробки та вдосконалення. Тому сьогодні важливим завданням менеджменту персоналу є максимально сприяти розвитку креативності, тобто перетворити працівника на творчу особистість, здатну до постійного пошуку ефективної реалізації виробничих цілей підприємства.



KAPITEL 15 / CHAPTER 15

PPP AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF DIGITAL INTELLECTUAL CAPITAL

ГЧП КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА
ДПП ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-057

Введение

Современная важность развития теории образовательной политики вызвана необходимостью развития интеллектуального капитала в условиях цифровой трансформации мировой экономики. Повсеместное внедрение цифровых технологий приводит к формированию цифрового производства, цифровых услуг и цифровых бизнес-моделей. Что, совсем еще недавно, казалось весьма сложно представить, сегодня становится реальным благодаря применению информационных технологий.

Понятие «цифровая экономика» перестает характеризоваться своей уникальностью, потому что все развитые страны мира активно продвигают информационные технологии в экономической среде, что оказывает значительный эффект. В России, в рамках распоряжения Правительства РФ № 1632-р, принято решение о создании программы по цифровизации российской экономики до 2024 года. Если данный вектор экономического развития страны будет реализован в полной мере, то это послужит важнейшим толчком трансформирования российского сектора экономики в современных экономических реалиях.

При этом, важно заметить, что на данный момент в России поэтапно проходят информационную трансформацию отдельные структурные отрасли, которые нуждаются в ней в первую очередь. Конечно, реализацию подобных задач будет трудно достичь за небольшой временной промежуток с помощью прямого бюджетного финансирования. Думать о том, что бизнес самостоятельно займётся инвестированием проектов по реализации общественно-важной ИТ-инфраструктуры без 100%-ой окупаемости, тоже весьма опрометчиво. Исходя из данной ситуации, вопрос о возможных формах партнёрских отношений государственной власти и предпринимательства с целью вовлечения частных вложений в разработку и реализацию инфраструктуры цифровой экономики остаётся актуальным. Для решения подобных задач, основываясь на опыте России и остального мира, следует использовать механизмы государственно-частного партнёрства.

15.1. ГЧП в формате цифровой экономики

ГЧП основано на совместном объединении ресурсов государства и предпринимательства, и распределении рисков в процессе претворения в жизнь конкретных определенных проектов [3]. Безусловно, данное взаимоотношение является выгодным, поскольку стимулирование от государства, открытость для



участия и конкурентная среда, ярко выраженная в пределах субъекта, приводят к созданию условий для увеличения количества и качества доступных цифровых сервисов. В то же время государственная власть создает возможность для участия малых и средних частных предприятий, а также оказывает помощь отечественным производителям сервисов, оборудования и устройств. Таким образом, наравне с процессом цифровизации общества важнейшее значение отводится механизму ГЧП [13].

Сегодня создается некая «почва» для претворения в жизнь чуть-ли не любой масштабной инициативы в сфере информационных технологий в пределах соглашений о ГЧП. На данный момент федеральные и региональные органы власти проявляют инициативу по реализации проектов благодаря ГЧП по нижеперечисленным направлениям:

1. Жилищно-коммунальное хозяйство: совершенствование приборов освещения на городских улицах; создание и продвижение в пределах регионов систем сбережения ресурсов, в числе которых снабжение бюджетных учреждений технологиями по учету энергоресурсов, механизированными индивидуальными тепловыми пунктами и прочие; снабжение системами сбережения ресурсов объектов социальной сферы, учитывая системы «умный свет», «умная кухня» и прочие;

2. Сбор, транспортирование, обработка, утилизация, обезвреживание, захоронение твёрдых коммунальных отходов: механизированная система сбора, вывоза и сортировки отходов быта;

3. Общественная безопасность: реализация аппаратно-программного комплекса «Безопасный город»; продвижение систем видеоконтроля за общественными местами;

4. Транспорт, улично-дорожная сеть и перевозки: продвижение интеллектуальных систем транспорта; снабжение городов «умными остановками»; механизация управления платными парковочными местами; разработка и установка систем фотовидеофиксации пренебрежения ПДД; модернизация и внедрение систем контроля за движением тяжеловесных и крупногабаритных автомобилей;

5. Социальная сфера: реализация системы «Цифровое здравоохранение»; разработка общегородской или же региональной системы «Цифровая школа»; разработка регионального туристического портала и др.

Несмотря на положительный эффект совершенствования законодательной базы о государственно-частном партнёрстве, существуют некоторые проблемы, возникающие у государственных субъектах в процессе заключения или же структурирования договоров о ГЧП. Вот лишь некоторые из них: прямой запрет на заключение договоров о ГЧП по части объектов информационных технологий на уровне муниципалитета; высокая длительность процесса заключения соглашений; дефицит судебной и правоприменительной практики в отношении ГЧП, или ее неопределённость; отсутствие возможности централизации бюджетных средств при воплощении в жизнь комплексного проекта благодаря ГЧП; неимение ясного объяснения и применения возможности заключения соглашения о ГЧП с большим количеством



участников на стороне публично-правового образования [12].

Следовательно, без должного правового обеспечения и следования принципам его финансового механизма, не представляется возможным в полной мере претворить в жизнь какую-либо программу благодаря государственно-частному партнёрству. Решение вышеперечисленных проблем должно лечь на плечи органов государственной власти, при этом в большей степени им следует позаботиться о стимулировании предпринимательства принять участие в программах по реализации совместных проектов и программ благодаря ГЧП [9].

Сегодня существуют разнообразные формы ГЧП-проектов. К примеру, только в Северо-Кавказском федеральном округе на сегодняшний день реализуется 22 инвестпроекта в рамках ГЧП на общую сумму в 9,9 млрд рублей, что менее 1% от общего объема рынка ГЧП в России (общий показатель объема рынка ГЧП в России оценивается в 1,3 трлн рублей). И только 12 из 22-х приступили к исполнению соглашений. Из них наиболее жизнеспособные проекты, которые будут реализованы с помощью концессии, – создание полигона по уничтожению мусора в Карачаево-Черкесии, системы фото- и видеofиксации в Дагестане и Ингушетии.

Открываются все новые возможности ГЧП в сфере информационных технологий. Однако важно подчеркнуть, что партнерство публичных и частных субъектов в сфере ИТ согласно Закону № 224-ФЗ может быть реализовано только на федеральном и региональном уровнях. Заключение соглашений о муниципально-частном партнерстве в отношении таких объектов не допускается.

Перспективными для ГЧП являются такие сферы цифровизации, как:

- транспорт – цифровизация элементов обустройства авто- и железнодорожных магистралей;
- здравоохранение – применение цифровых технологий при оказании медицинских услуг (от методов лечения до электронных карточек пациента);
- сельское хозяйство – создание электронных систем для оптимизации производства и осуществления контроля за сельхозпроизводителями;
- благоустройство городской среды – цифровизация транспортных остановок (умные остановки), парковок, общественных местах;
- промышленность – установка ПО на производстве (от конвейера до учета);
- экология и ЖКХ – использование технологий для охраны окружающей среды, в том числе сбора, утилизации и переработки мусора (от датчиков на машинах до управления сортировкой) и т.д. [15].

Видя недочёты в реализации государственной программы, Министерство цифрового развития, связи и коммуникаций Российской Федерации 5 декабря 2019 года сообщило, что поддерживать проекты в сфере государственно-частного партнерства будет созданный на базе ФГБУ НИИ «Восход» Центр развития инвестиций и ГЧП в цифровой экономике. На сегодняшний день данный центр занимается сбором инициатив и предложений с регионов, а также анализирует барьеры при реализации ГЧП-проектов в сфере информационных



технологий.

15.2. Использование ГЧП в проектах развития интеллектуального капитала в условиях цифровизации экономики

Весьма важным аспектом, в данной проблеме реализации ГЧП-проектов в сфере развития цифровой экономики, остаётся проблема кадрового обеспечения. Что касается проектов ГЧП в сфере развития цифрового интеллектуального капитала, то они представлены в единичных случаях. Примером могут служить индивидуальный цифровой сертификаты, как элемент цифрового развития региона через призму образовательных ГЧП-проектов в сфере совершенствования интеллектуального капитала

Развитие национальной инновационной системы, координация образования, науки и бизнеса – одно из приоритетных направлений Концепции социально-экономического развития страны. При этом ГЧП отводится роль модели взаимодействия научных-образовательных организаций и бизнеса, благодаря которой государство проводит стимулирование бизнеса для участия в производстве общественных благ [10]. Бизнес же, помимо инвестирования, занимается непосредственной реализацией проекта. Но, а вуз играет связующую и интегрирующую роль в процессе обеспечения процессов развития интеллектуального капитала, который может быть обеспечен использованием инструментов ГЧП-проектов (рисунок 1).

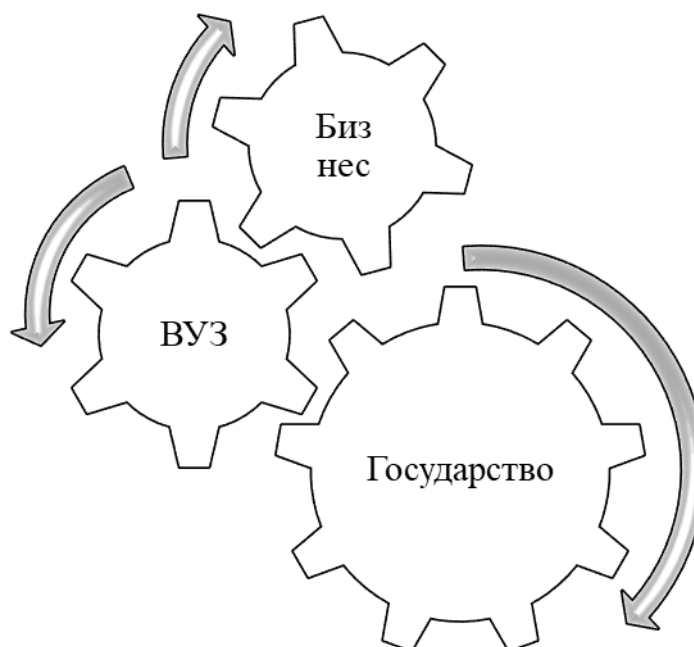


Рисунок 1 – Общая схема взаимодействия ВУЗов, государства и частного сектора в рамках формирования интеллектуального капитала

Следовательно, в условиях кризисных ситуаций и ограниченности финансирования, использование инструментов ГЧП позволяет реализовать особо значимые проекты наиболее рациональным способом, в т.ч. и в сфере



развития цифрового интеллектуального капитала [8, 11].

При этом интеллектуальный капитал, в современных условиях цифровой экономики, выступает весьма наиболее, наличие и применение которого, оказывают влияющее значение на рациональное функционирование инвестиционных процессов в регионе.

Образование интеллектуального капитала представляет собой самые различные факторы как формальные (образовательные институты, НПА в области образования), так и неформальные (семья, социальное окружение, религия, культура, национальные традиции, идеология).

Среди всех инвестиций в человеческий капитал, особую роль играют вложения в образование, которое является жизненно важной функцией, ключевым сектором и условием существования в обществе.

В условиях технологической неопределенности цифровая трансформация предполагает не просто разовое технологическое обновление [2], а переход к концепции непрерывной модернизации, что требует изменить существующие подходы к подготовке кадров. Тем самым, в образовании интеллектуального капитала, помимо ранее выделенных формальных и неформальных факторов, присущи факторы, связанные с цифровизацией (рисунок 2).



Рисунок 2 – Факторы формирования интеллектуального капитала в современных условиях

На сегодняшний день образовательная политика Российской Федерации строится по «догоняющей» модели развития, то есть исходя из текущих потребностей экономики, а точнее, с учетом тенденций коммерциализации образования исходя из текущего спроса на рынке труда на те или иные компетенции. Ускоряющееся под влиянием цифровых технологий социально-экономическое развитие усугубляет проблему обеспечения квалифицированными специалистами [14]. По нашему мнению, решить данную



проблему возможно только на основе системного подхода к образовательной политике, затрагивающего и содержательные, и организационные аспекты образования. В свете технологической неопределенности образовательная политика должна ориентироваться не столько на удовлетворение текущих потребностей, сколько на формирование будущих общественных возможностей.

С цифровизацией экономики изменяется структура спроса на труд, возрастает спрос на высококвалифицированные кадры, обладающие широкими междисциплинарными компетенциями и способные принимать решения в нестандартных ситуациях.

Кузьмицкая Т. В. пишет: «Самыми востребованными оказываются «версатилисты», т. е. работники, обладающие богатым портфелем знаний и компетенций для выполнения разнообразных бизнес-задач, в отличие от «специалистов», сочетающих глубокие профессиональные навыки с ограниченным профессиональным горизонтом и «генералистов», обладающих широким кругозором и поверхностными навыками» [5]. Субъективные навыки работников - самостоятельность, коммуникативность, самоорганизация - становятся все более востребованными. В связи с этим ценность получения узкоспециализированного образования (пусть даже высокого качества) постепенно снижается [7].

Возросшие требования к качеству и скорости получения знаний сложно удовлетворить без организационных новшеств в сфере образования, а именно цифровых технологий. Потенциал развития цифрового интеллектуального капитала на сегодняшний день раскрыт далеко не полностью. В связи с чем образовательная политика должна быть направлена на интеграцию цифровых технологий в систему образования, развитие «цифрового капитала» у обучающихся. В рамках которой и реализуется национальная программа «Кадры для цифровой экономики». Сегодня становится актуальной усовершенствования действующей системы образования, обеспечивающей цифровую экономику компетентными специалистами. Необходима системное видоизменение рынка труда, который должен, в свою очередь, опираться на условия цифровой экономики.

ГЧП суждено стать тем необходимым фактором развития цифрового интеллектуального капитала (рисунок 3) [8].

Модель ГЧП, отлично вписывается в процессы цифровизации благодаря наличию обратной связи с потребителем продукта как её базового компонента, и обладает значительным потенциалом за счет использования механизма частной инициативы и развития цифровой экономики в России.

Именно ГЧП является тем необходимым инструментом поддержки развития цифровой экономики в стране квалифицированными людьми, речь как о профессионалах IT-отрасли, так и о специалистах во всех областях, владеющими на достойном уровне цифровыми компетенциями. Ведь задача достаточно амбициозная - по итогам завершения федерального проекта «Кадры для цифровой экономики», количество выпускников высшего и среднего профессионального образования, обладающих компетенциями в области



информационных технологий, должно составить 800 тыс. ежегодно, а доля обладающего цифровыми навыками населения – достичь 40%. Сегодня же дефицит IT-кадров на российском рынке труда оценивается примерно в 1 млн человек ежегодно.

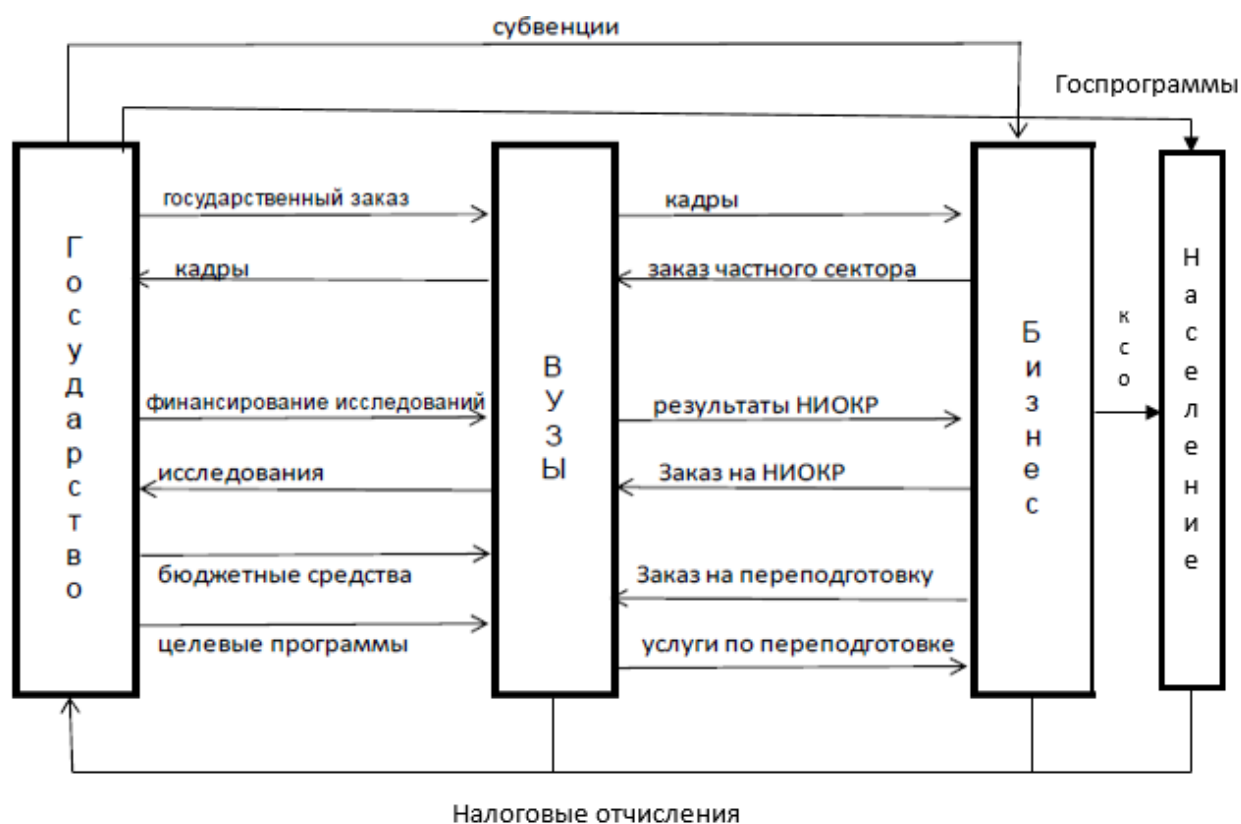


Рисунок 3 – Общая схема взаимодействия ВУЗов, государства и частного сектора в рамках ГЧП

Тон в развитии кадрового потенциала сегодня пока задает государство: появляются новые обучающие программы в вузах, открываются курсы повышения цифровой грамотности для населения. Уже в регионах России проводится эксперимент, по условиям которого гражданам будут выдаваться персональные цифровые сертификаты на получение дополнительного профессионального образования в сфере IT. При этом российский и международный бизнес, в свою очередь, уделяет много внимания задачам трансфера технологий и инноваций: компании активно делятся опытом и знаниями, оказывают поддержку молодым специалистам из разных областей. России необходима поддержка на государственном уровне, и в этом плане задача шире – нужно не только растить кадры, но и удерживать их внутри страны [4].

Выводы

Таким образом, управление формированием интеллектуального капитала в системе государственно-частного партнерства при использовании информационных технологий в рамках совершенствования экономической



среды является неотъемлемым шагом к дальнейшему эволюционному развитию человечества. Цифровизация экономики требует построения фундаментальных основ эффективного применения IT-технологий с целью формирования успешной инфраструктуры и улучшению социально-экономических условий для граждан. Основным рычагом цифровизации экономической среды выступает реализация ГЧП, требующего введения четко структурированной и определяющей обязанности обеих сторон нормативно-правовой базы в целях эффективного сотрудничества государства и частных инвесторов.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках исследовательских проектов:

«Государственно-частное партнерство: модели и их оценка с позиций развития международного сотрудничества России и Абхазии в современных условиях цифровизации экономики», проект № 19-510-40001 / Абх-а

«Разработка концепции формирования эффективных моделей взаимодействия органов власти и бизнес-структур на региональном уровне в рамках цифровой интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации», проект № 20-510-00025 Бел_а



KAPITEL 16 / CHAPTER 16. EXAMINATION OF INVESTMENT PROJECTS AS A KIND OF MANAGEMENT ACTIVITY

ЕКСПЕРТИЗА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ЯК ВИД УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЕКСПЕРТИЗА ІНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ВИД УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-005

Introduction

Examination of investment projects of enterprises is an important component of state regulation of investment activities in general. Today, it determines the directions and scale of regional innovation and investment processes through methodological assistance and stimulation of projects that best meet state priorities.

Examination of investment projects is aimed at clarifying the existing innovation potential of the enterprise, which is a set of scientific and technological, financial and economic, production and other opportunities necessary to ensure its innovative development. But, in addition, the examination also clarifies the level of innovation culture of managers, ie their adaptive properties for the implementation of high technology.

Presenting main material. In a general sense, examination (verification, evaluation) is a mandatory stage of almost any activity, as it is designed to assess the compliance of the results of activities with the planned indicators. Examination is mainly carried out on the basis of certain rules, documented in the form of departmental, regulatory, legislative acts.

As for the definitions of “expertise”, “expert”, etc., today in domestic law there is a certain non-uniformity in various acts. Thus, according to the Commercial Code of Ukraine [3], the examination is entrusted to competent organizations or directly to specialists who have the necessary knowledge, use the rights and responsibilities, conduct research.

According to the Civil Code of Ukraine [11], the court appoints an expert to determine the circumstances that require special knowledge in the field of science, art, technology, craft, etc. The expert shall give a reasoned opinion in writing, stating that he has been warned about the responsibility for a knowingly false opinion and for refusing to perform his duties without good reason.

According to the Customs Code of Ukraine [7], an expert is a person who has the necessary knowledge to provide the necessary (objective) opinion. Therefore, each expert has the right to: 1) get acquainted with the materials related to the subject of examination, as well as 2) apply for additional materials necessary to provide conclusions.

According to the Criminal Procedure Code of Ukraine [6, Art. 69–70], examination is appointed in cases when scientific, technical or other special knowledge is required to solve certain issues in the proceedings. The expert gives an opinion and bears personal responsibility for it (criminal - for giving a knowingly false opinion). A person who is in official or other dependence on the accused, victim, etc. cannot be an expert. He has the right to: get acquainted with the case materials related to the examination; to initiate a request for the submission of new



materials necessary for giving an opinion, etc., as well as, if there are appropriate grounds - for security.

Thus, it is possible to formulate a generalized definition of the term “expert” - a competent entity (legal or natural person), which:

- has the necessary knowledge;
- has the right (to information, security, etc.);
- is responsible (including to the criminal) for giving a knowingly false conclusion, etc.;
- is independent of the parties.

Of course, the above definitions of the essence of the term “expert” differ significantly from its definition in the Economic Encyclopedia [4], which is largely focused on the combination in one concept of two specific concepts.

Regarding the examination of goods of interpretation: "examination" (derived from the Latin *expertus* - research) - is the study of any issue or object that requires special knowledge, with a reasoned opinion [5]. Stakeholders do not sign the act of examination, the expert has no right to acquaint them with the conclusion before registration, which is necessary to avoid pressure on the expert, because the examination is an assessment given by independent entities. Sometimes the purpose of the examination is not only to conduct an expert assessment, but also to consult the customer's expert. In contrast to the expert's opinion, the consultation is not based on expert research, but on the knowledge and experience of the expert.

The most important component of expert support for investment development of enterprises is the evaluation of their projects. The examination of an investment project is understood as its evaluation by interested or independent organizations according to formal and informal criteria [2]. The task of the examination is to check the rationality of the project, to determine the feasibility of its implementation. At this stage, a decision is made to accept or reject the project.

Examination is divided into preliminary (internal) and independent (external) [10]. Since this is an examination of investment projects, it should be noted that these projects may be different in content and, accordingly, they require different types and procedures of examinations. Yes, projects are divided into:

- 1) research, the purpose of which is not to obtain a commercial (economic) effect, but to create conditions for intensive technological development in various fields of science and industry;
- 2) venture (risky), applied, the purpose of which is to create a new product or technology that can provide high or very high profits;
- 3) traditional projects, the purpose of which is to make a profit as a result of the organization or increase of efficiency of production of usual or improved, but nevertheless traditional products. This provides for a profit that corresponds to the average level in the industry.

Expert evaluation of the research project is carried out according to the following criteria: compliance with the main trends in the development of science and technology; novelty; scientific and technical level; positive impact on the development of related research areas; realism of the task; applied value of research; possibility of effective legal protection; impact on the environment. The decision to



finance such projects is made on the basis of the opinion of scientists and specialists who are able to determine the main trends in science. A system of competitions in priority areas of science and technology is also used.

Criteria for evaluating a venture project: availability of new, competitive products or services; the amount of profit that exceeds the average for this industry; availability of a business plan of proper quality, which determines the strategy of project development; technological feasibility; qualification of the management group; environmental criteria; social criteria. The decision to finance venture projects is made on the basis of professional scientific and technical expertise and detailed financial and economic analysis.

Examination of traditional projects is carried out by components: financial and economic, environmental, scientific, technical and technological. In addition, there is a known approach to the examination of the components of project analysis: 1) commercial; 2) technical; 3) ecological; 4) institutional; 5) financial; 6) social; 7) economic. In the process of examination the obtained effect and costs are compared. The effect is a useful result from the project implementation. There are five types of useful results - economic, social, environmental, scientific and technical, resource [8], which corresponds to the main types of expertise and project analysis. Correlate these components with each other (Fig. 1).

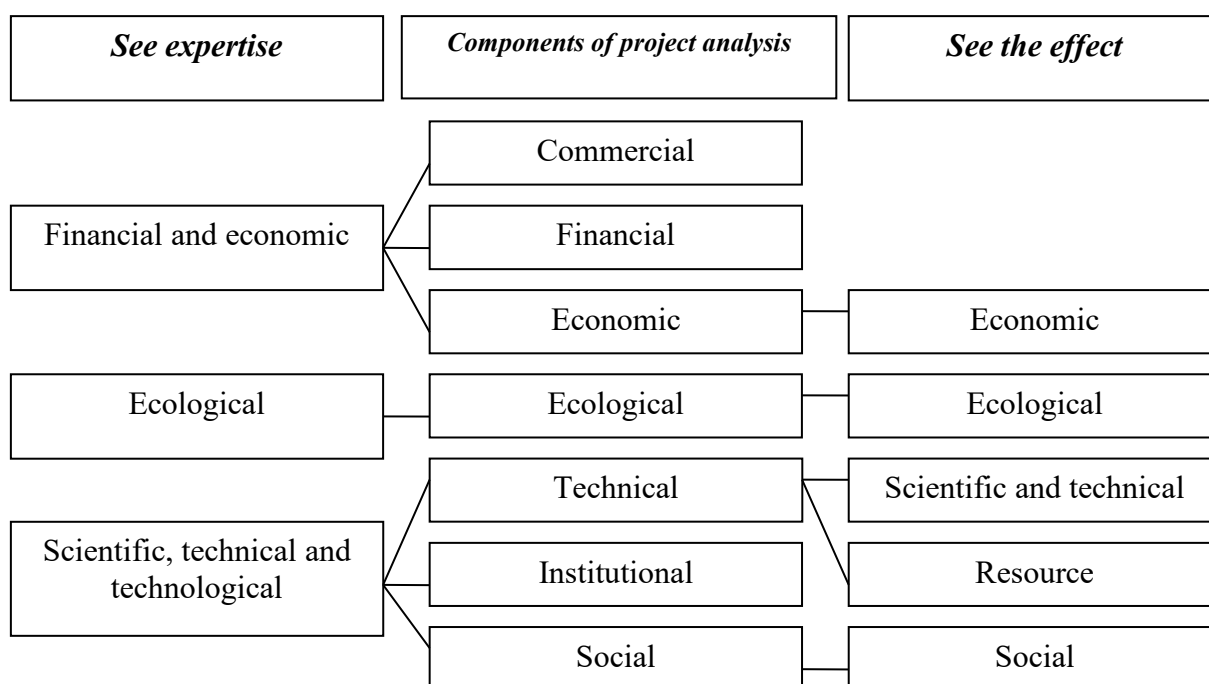


Fig. 1. Relationship between types of expertise, components of project analysis and types of effect for investment projects

In addition, there are also criteria related to the feasibility of implementation in this particular enterprise (subjective factors): the quality of the business plan; qualification of the administration of the enterprise. When passing the investment examination, the company must submit documents not only regarding the project, but also regarding the financial condition.

The innovation and investment path of economic development today is decisive.



However, domestic management, due to a number of objective and subjective circumstances, does not fulfill an active mission in this matter. The factor of its adaptation to this process is the examination of investment projects of enterprises.

Functions of examination as a factor of investment development of enterprises are shown in Fig. 2.

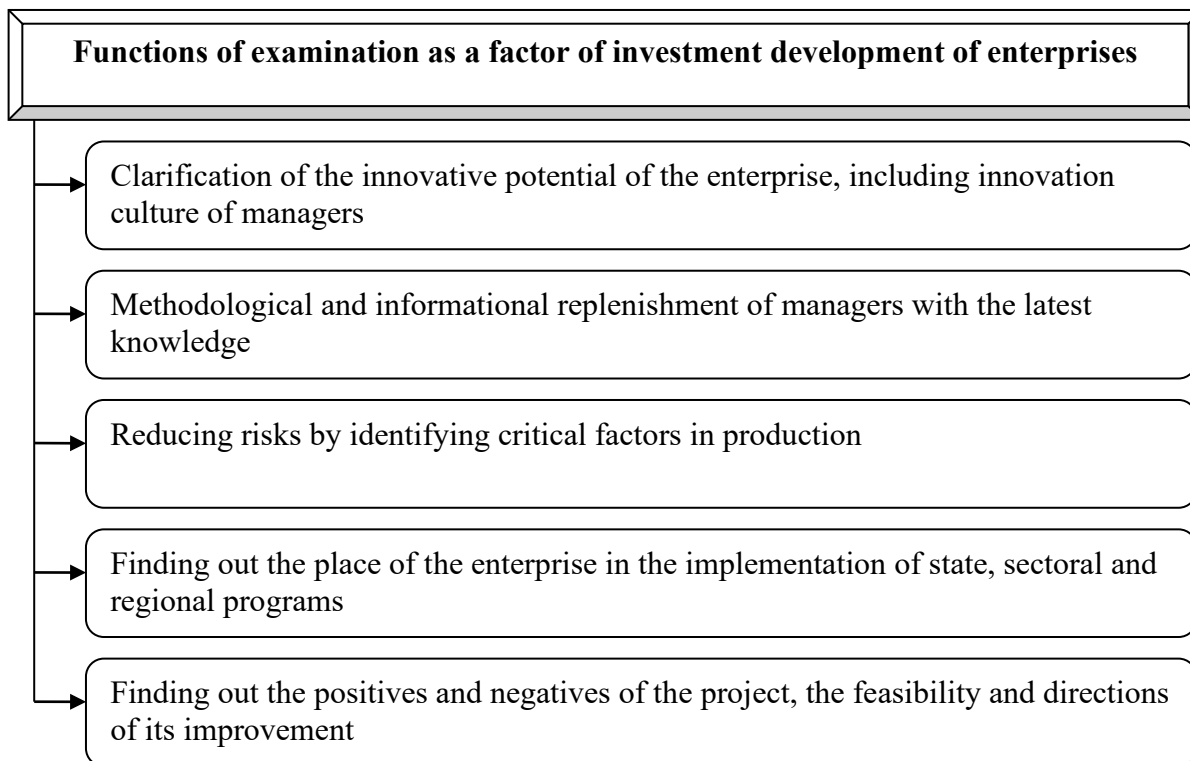


Fig. 2. Functions of examination as a factor of investment development of enterprises

Thus, during the examination of the investment project is always assessed the ability of the head of the enterprise to clearly and logically state the concept of enterprise development, because it depends on the fate of the future project. Investment culture also involves the ability of managers and employees of the enterprise to accept the conditions of the investor, the ability to restructure their usual way of life. After all, no investor will invest in irresponsible entities that cannot guarantee compliance with certain rules.

External expertise can be state or non-state (conducted by the investor). State expertise is a system of measures to establish compliance with legislation, standards, norms and regulations, in order to achieve the greatest possible efficiency of resource use, the introduction of modern advances in science, practice, technology and technology in the fields of social production. The most thorough approbation of investment projects is performed during their passage through the system of state examination, because it is the process of their examination that clarifies the positives and negatives of the project, the feasibility and directions of its improvement.

The conclusions of the state examination of the project are reduced to three possible options:

- 1) developed as a whole in accordance with the requirements of the legislation,



evaluated positively;

2) does not fully meet the requirements of the legislation (specific reasons are indicated), is returned for revision. At the same time, the positions in respect of which revision and significant adjustment are required must be precisely formulated, which must be justified by reference to articles of legislative acts, clauses and provisions of state norms;

3) the implementation of design decisions contradicts the requirements of the legislation and is unacceptable in terms of efficient and rational use of resources, is assessed negatively and deviates from the agreement.

In principle, a negative assessment should be substantiated as much as possible, including with reference to the provisions of relevant legislation and regulations. From this it can be concluded that the state expertise is also an element of consulting, as it provides reasonable conclusions about the shortcomings of the project, and this allows to improve the project.

In general, the process of examination of public investment programs can be represented by the following sequence of procedures [10]: 1) methodological support - development of a list of criteria by which the project will be selected, as well as familiarization with applicants for budget funding; 2) examination of the business plan, while experts must be able at any time to contact the developer of the business plan to clarify the information contained therein; 3) a meeting of the Expert Council, at which the senior manager of the enterprise must report the project; 4) control over the project implementation process, for which a curator is appointed, who provides a monthly report on changes or inconsistencies in the actual progress of work in comparison with the plan, and provides its proposals for changes in the work plan.

The classification of types of state examination of investment projects is given in Fig. 3.

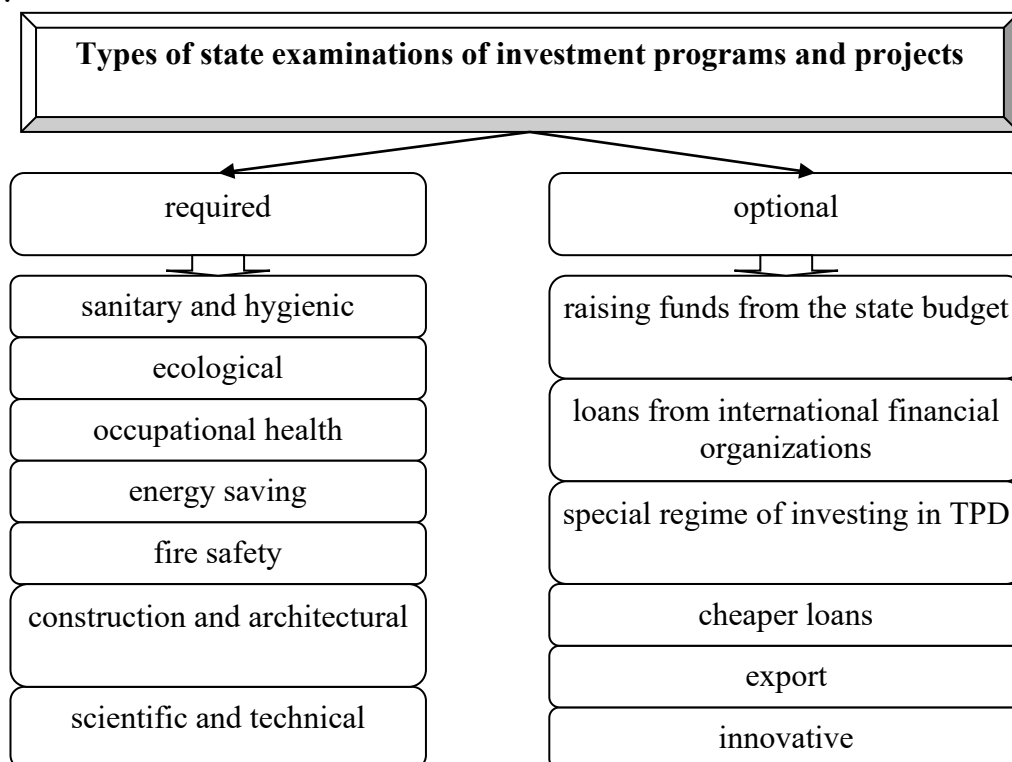


Fig. 3. Classification of types of examinations of investment projects



Without the conclusions of the mandatory examination, investment entities are not entitled to implement the project. Thus, it is prohibited to invest in facilities, the creation and use of which does not meet the requirements of the norms established by the legislation of Ukraine, as well as violates the rights and interests of citizens, legal entities and the state protected by law. Examinations of sanitary and epidemiological well-being of the population, ecology, labor protection, energy saving, fire safety, durability, reliability and necessary durability of buildings and structures, as well as architectural requirements are mandatory [9]. Upon passing this examination, a permit for project implementation is obtained.

Optional state expertise is required to receive benefits and state assistance in project implementation. From the point of view of the state, such expertise helps to concentrate resources on the leading areas of scientific and technological renewal of production and services in the country. The identified priority areas oblige the executive authorities of Ukraine at all levels to create a regime of the greatest assistance in the implementation of works aimed at their implementation, ie the priority investment project receives additional assistance, including benefits for such a project.

The investment attractiveness of enterprises is largely due to the level of development of socio-economic, organizational, legal and technical-technological components of the environment in which they exist. Therefore, only such an examination of the state (positives and negatives) of objects, which is carried out in accordance with system principles, is theoretically legitimate and thorough, where the main thing is to consider the system as a set of interconnected elements that form integrity and have a common purpose. Because it is the factors of integrity that act as the activity of the structure in relation to the elements. And the materiality and a certain strength of their connections with each other create integrity, where the condition of interaction between them is the presence of a relative property of compatibility. This suggests that the investment attractiveness of the enterprise expresses the consistency of its own interests with the priorities of the state and the investor.

In the absence of state priorities and criteria for the rational organization of territories, the investment activity of the vast majority of enterprises in principle cannot be systemic. Because although the independent search for their market role for enterprises of any form of ownership is quite normal, yet in most cases it is carried out on the basis of tactical considerations. That is, theoretical ideas about the acceptability of any distribution of activities only in relation to the goal is not enough for practical planning of its development under the condition of target uncertainty.

Goal setting and ranking in management is its most complex component, which can be built solely through systematic research. And if we agree that the concept of purpose and function are interdependent, then according to the goals of any system (which are functions relative to a higher order system), the properties of its elements and subsystems should be aimed at achieving these goals, ie act as functions of these elements and subsystems systems. Therefore, the proposals [1; 12] on solving innovation and investment problems of the region by developing and implementing both the relevant comprehensive program of the region and the investment programs (projects) of enterprises and districts agreed with it, has sufficient theoretical justification.

The world experience of investment programming of regions testifies to its



significant potential in creating effective preconditions for the development of territories and enterprises. Because the inconsistency of goals of different order always makes it impossible to achieve goals. But the difficulty arises in the fact that the goals are always formulated in terms of the final product, while the decomposed tasks of them - in terms of the intermediate product. And if none of the tasks can not be abandoned in principle, then in the presence of a large number of regional consumers of investment, the process of programmed investment should be continuous and systematic.

Conclusions

The main factor of innovation and investment renewal of the country's economy is the development of the system of state examination of enterprise projects, within which there is an opportunity to obtain full information about the actual state of territories and industries. Such information will allow to make the forecast of final results from attraction of investment resources. Otherwise, the viability of those regional programs that are a mechanical decomposition of higher-level programs becomes questionable. Experience gained in recent years in the region proves that the definition of strategic priorities for enterprises is possible only if the development of direct and feedback links between all levels of government and producers.

**KAPITEL 17 / CHAPTER 17****PLANNING AND ORGANIZATIONAL DESIGN OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE RAILWAY TRANSPORT OPERATION**

**ПЛАНІРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ РАБОТЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ РОБОТИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-009**Вступ**

Розвиток ринкових відносин в економіці України і формування конкурентного середовища супроводжуються ускладненням фінансового стану промислових підприємств і об'єктивно вимагають створення адекватних методів організації та планування діяльності підприємства, зокрема роботи внутрішньозаводського залізничного транспорту. Забезпечення процесу виробництва на промисловому підприємстві пов'язане з постійним переміщенням великих обсягів різноманітних вантажів (сировини, матеріалів, палива, відходів виробництва, готової продукції), що потребує значних витрат на транспортне обслуговування виробництва, чітка організація якого забезпечує поєднання всіх елементів виробничого процесу. Від організації транспортного обслуговування залежить ритмічна робота робочих місць, дільниць, цехів, а також обсяги випуску готової продукції, її собівартість і якість та своєчасне задоволення споживачів [1, 2]. Проблеми організації та планування виробництва підприємств розглядаються на теоретичному та методологічному рівнях такими вітчизняними і закордонними науковцями, як В. Г. Васильков, В. П. Кукоба, В. М. Гриньова, М. М. Салун, Г. М. Тарасюк, А. А. Смехов, М. В. Макаренко, І. М. Гойхман, Р. А. Фатхутдінов та ін. Однак низка завдань методичного забезпечення організаційного проектування та планування транспортного обслуговування промислового підприємства розроблені не досить повно, вимагають уточнення та розвитку в сучасних умовах господарювання. Метою дослідження є узагальнення та розвиток теоретичних і методичних основ, а також розроблення практичних рекомендацій щодо планування й організаційного проектування роботи залізничного транспорту промислового підприємства.

17.1. Організаційне проектування маневрової роботи залізничного транспорту промислового підприємства

Організаційне проектування спрямовують на окремий структурний елемент підприємства – його структурний підрозділ або окремий виробничий або обслуговуючий процес [3]. До маневрової роботи відносять будь-які пересування рухомого складу залізничного транспорту станційними і іншими коліями для забезпечення поїзної роботи та виробничої діяльності підприємств [4]. Основними завданнями залізничного цеху промислового підприємства є: забезпечення чіткої та безперервної роботи з прийому та відправлення потягів;



сучасне виконання маневрової роботи з формування, розформування потягів, подача вагонів на фронт навантаження – вивантаження та прибирання вагонів з цих фронтів; виконання плану маршрутизації; виконання перевезень за письмовими заявками цехів; забезпечення виконання оборотів вагонів парку «Укрзалізниці» та освоєння прибування під навантаження вагонів спільно з технологічними підрозділами підприємства.

Під час організації роботи з подачі вагонів до вантажних пунктів необхідно враховувати розташування і спеціалізацію пунктів, номенклатуру вантажу. Технологія обробки вантажних пунктів повинна забезпечувати узгодженість у виконанні технічних, маневрових, вантажних і комерційних операцій на промисловому підприємстві, а також з графіком руху поїздів і контактним графіком. При організації технічного обслуговування пунктів завантаження і вивантаження необхідно раціонально вирішувати наступні завдання: подавати вагони до вантажних пунктів; здійснювати розстановку вагонів по вантажним фронтам; здійснювати завантаження та вивантаження вантажів, а також перевантаження вантажів із одного вагону в інший; переставляти за необхідності вагони в процесі виконання вантажних операцій або порожні вагони після закінчення вивантаження під завантаження; здійснювати збирання завантажених або порожніх вагонів; виконувати очистку, промивку або пропарку вагонів (цистерн).

Вирішення наведених завдань спрямовується на скорочення часу обробки вагонів на під'їзній колії. Під час організації обслуговування вантажних пунктів необхідно визначити раціональну кількість подач і прибирання вагонів та їх черговість з врахуванням обсягів вагонопотоку; місткості фронтів навантаження і вивантаження, їх віддаленість від станції; умов подачі вагонів особливо при перехрещенні головних колій; технічну оснащеність вантажних пунктів та забезпечити взаємозв'язок кількості та черговості подач з контактним графіком. У складній технології перевізного процесу промислового підприємства контактний графік забезпечує оптимальну організацію транспортування вантажів.

Під час визначення кількості подач і прибирання вагонів з вантажно-розвантажувальних пунктів необхідно враховувати витрати на маневри, а також вартість вагоно-годин в процесі очікування і здійснення подач і прибирання вагонів. В результаті проведеного дослідження пропонується визначити оптимальну кількість подач і прибирання вагонів з вантажно-розвантажувальних пунктів (K_n) за формулою:

$$K_n = P_n B_{в.г} (H + 24) / t_n B_{л.г}, \quad (1)$$

де P_n – добове кількість прибуття вагонів на даний пункт; $B_{в.г}$, $B_{л.г}$ – вартість однієї вагоно-години, однієї маневрової локомотиво-години, грн.; H – параметр накопичених вагонів; t_n – час на маневри з подачі та прибирання вагонів, включаючи розстановку та розсортування рухомих засобів.

Кількість подач і прибирання вагонів доцільно визначати при дотриманні наступних умов взаємодії технології роботи під'їзної колії та технічного оснащення вантажних фронтів:

1. Загальний час на виконання усіх вантажних операцій з вивантаження,



перестановки, навантаження, зважування тощо на відповідному вантажному фронті T_e повинен бути меншим або дорівнювати інтервалу (I) між подачами, тобто: $T_e \leq I$ або $T_e \leq (24 / K_n)$.

2. Кількість вагонів у подачі не обмежується потужністю вантажного фронту:

$$(P_n / K_n) \leq (L_\phi / l_e),$$

де L_ϕ – місткість фронту, м ; l_e – довжина вагона, м.

Ліва частина наведеної нерівності виражає кількість вагонів у одній подачі в залежності від кількості подач, а права – кількість вагонів у залежності від довжини вантажного фронту.

17.2. Організація та планування технічного обслуговування пунктів навантаження і вивантаження

Організація технічного обслуговування пунктів навантаження і вивантаження залежить від їх розташування і спеціалізації, номенклатури вантажу та повинна базуватися на максимальній паралельності операцій. Публічне акціонерне товариство «Крюківський вагонобудівний завод» є одним із найпотужніших провідних підприємств українського машинобудування, основним видом діяльності якого є виготовлення рейкового рухомого складу. Завданнями транспортного підприємства намагаються мінімізувати тривалість кожної операції, виключати або скорочувати повторність операцій і міжопераційних простоїв магістральних вагонів, дотримуватися раціональної спеціалізації вантажно-розвантажувальних фронтів, вибирати раціональні маршрути слідування вагонів по території підприємства [5, 6].

Планування є процесом підготовки рішень про цілі, способи і методи їх досягнення шляхом цілеспрямованої порівняльної оцінки різних альтернативних варіантів дій у визначених умовах діяльності підприємства, і їх прийняття завжди пов'язано із раціональним використанням ресурсів [7]. План вантажних перевезень є основним документом щодо визначення обсягу вантажно-розвантажувальних робіт. В результаті дослідження запропоновано під час організації вивантаження матеріалів на провідних фронтах здійснювати обґрунтування вагоно-годин (табл. 1).

У залежності від конкретної ситуації працівники залізничного цеху організують подачу вагонів до вантажних пунктів промислового підприємства.

У ситуації, коли після подачі маневровий локомотив повертається резервом, доцільно прибрати брати будь-яку кількість готових до цього моменту вагонів. Якщо під час подачі група вагонів менше розрахункової кількості, а локомотив вільний, то також можна подати на вантажний пункт цю групу вагонів до завершення накопичення її до розрахункової. Працівники залізничної служби повинні орієнтуватися на розрахункові результати, але приймають рішення з урахуванням конкретної обстановки в маневровому районі. Основною умовою визначення черговості подач і прибирання вагонів з вантажних пунктів є мінімізація затрат маневрових засобів при найменшому



сумарному простой вагонів. Черговість подачі та прибирання вагонів необхідно визначати в залежності від кількості локомотиво-хвилин, що витрачаються на подачу одного вагона.

Таблиця 1

Організація вивантаження виробів (матеріалів) по вантажним фронтам ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»

Вантажний фронт		Вантаж	Кількість вагонів на програму		Норма часу на один вагон, годин	Сума вагоно-годин
найменування	№ колії		одиниць	тип вагону		
Цех 12	54	вагонні осі	775	напіввагон	1,43	1108
Склад 4	31	комплектуючі	1238	напіввагон	1,43	1770
Склад 2	56	металопрокат	2128	напіввагон	1,33	2830
Цех 18	52	ложементи	355	напіввагон	1,43	508
Склад 12	6	вагонне литво	238	напіввагон	1,43	340
Склад 12	7	підшипники	116	напіввагон	1,43	166
Склад 10	22	вугілля	120	напіввагон	0,88	106
Склад 10	21	круглий ліс	43	напіввагон	1,12	48
Склад 1	62	паливо-мастильні	241	цистерни	2,00	482
Цех 6	36	пиломатеріали	36	криті вагони	0,95	34

Розроблений проект організації технічного обслуговування вантажних пунктів спрямований на скорочення тривалості обороту вагонів на під'їзній колії промислового підприємства. Загальна тривалість перебування вагонів загального користування на під'їзній колії залежить від взаємного розташування парків і вантажних пунктів, кількості вантажних операцій, що виконуються з вагонами, технічної оснащеності вантажних фронтів, місткості складів. У загальний час перебування вагонів загального користування на під'їзній колії промислового підприємства включається час, що витрачається на виконання кожної операції. Міжопераційні простой вагонів в очікуванні розформування, подачі, початку виконання вантажних операцій, перестановки, прибирання і формування виникають внаслідок зайнятості маневрових локомотивів, вантажних фронтів і механізмів. При розробці технологічних процесів функціонування під'їзної колії міжопераційні простой доцільно визначати з використанням теорії масового обслуговування.



17.3. Удосконалення планування роботи залізничного транспорту ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»

У процесі оперативного-календарного планування виконуються розрахунки та встановлюються завдання цехам, виробничим дільницями і робочим місцям щодо випуску конкретних виробів, вузлів і заготовок; нормативи руху предметів праці у виробництві (нормативи запасів, розміри партій, періоди їхнього запуску-випуску та ін.); календарні графіки, якими встановлюється послідовність та строки виготовлення продукції на кожній стадії виробництва.

Для оптимізації роботи залізничного транспорту ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» розроблено раціональний технологічний графік обробки вагонів загального користування на під'їзній колії під час виконання операцій вивантаження залізничних коліс та завантаження колісних пар за умови використання діаграми Ганта (рис. 1).

Удосконалення оперативного планування роботи транспортно-цеку концерну для підвищення рівномірності відправлення вагонів в продовж доби спрямовано на і раціоналізацію складання місячних програм і змінно-добових завдань на перевезення та вантажно-розвантажувальні роботи, а також потокове регулювання роботи транспортних засобів. Місячну програму перевезень складає планово-диспетчерське бюро залізничного цеху на основі квартального плану, а також додаткових місячних заявок на перевезення вантажів, які надходять із цехів, складів та відділів до початку місяця.

Прискорення обороту вагонів Укрзалізниці в значній мірі залежить від числа вагонів передаточного поїзда для немаршрутизованого потоку між станцією примикання та під'їзною колією. Збільшення кількості вагонів передаточного поїзда приводить до зростання витрат, пов'язаних з простоем вагонів під накопиченням, під обробкою составів по прибуттю і відправленню, при розформуванні і формуванні, на вантажних фронтах внаслідок очікування виконання вантажних операцій. Обґрунтування оптимального числа вагонів передаточного поїзда між станцією примикання і під'їзною колією підвищить ефективність взаємодії промислового й магістрального залізничного транспорту. Критерієм визначення оптимального числа вагонів передаточного поїзда між станцією примикання і під'їзною колією виступає мінімізація витрат на обслуговування під'їзної колії промислового підприємства.

У результаті проведеного дослідження пропонується визначати добові витрати на обслуговування під'їзної колії (B_{∂}), що залежать від числа вагонів передаточного поїзда:

$$B_{\partial} = B_n + B_n + B_m + B_{nz} + B_{\partial\phi}, \quad (2)$$

де B_n – витрати пов'язані з простоем вагонів під накопиченням на передаточний состав на станції примикання і на під'їзній колії; B_n – витрати на переміщення передаточних составів зі станції примикання на під'їзну колію і назад; B_m – витрати на виконання комплексу маневрових операцій з розформування, зважування, подачі на вантажні fronti, забирання з вантажних фронтів, формування; B_{nz} – витрати, що пов'язані з простоем вагонів при обробці передаточних составів на станції примикання і під'їзній колії:

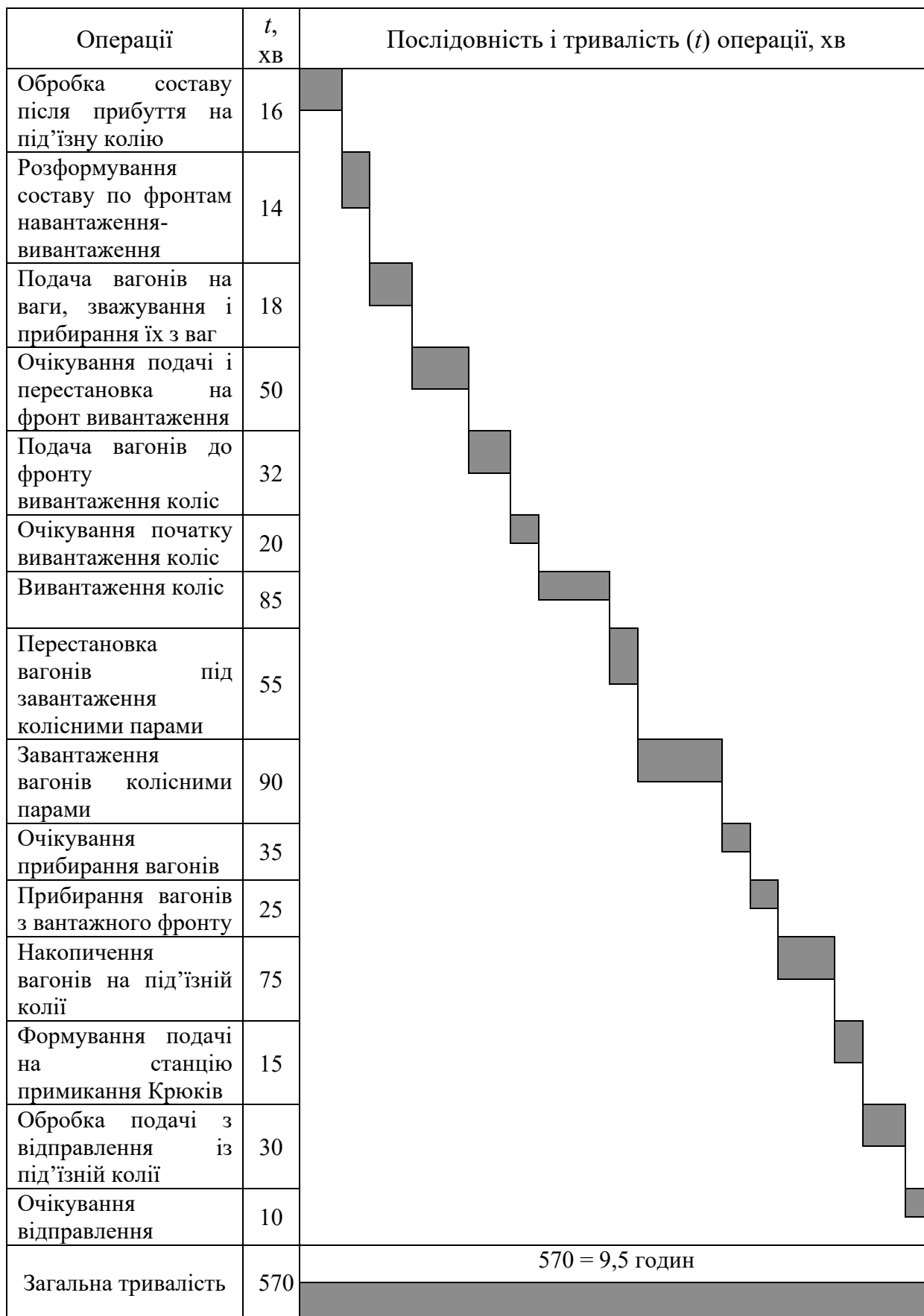


Рис. 1. Технологічний графік обробки на під'їзній колії вагонів ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»



приймально-здавальні операції, підготовка состава до розформування, обробка состава по прибуттю і відправленню, а також при виконанні маневрових операцій; $B_{\text{сф}}$ – витрати, що пов'язані з простоем вагонів на вантажних фронтах в очікуванні навантаження і вивантаження.

Запропонований методичний підхід щодо визначення добових витрат на обслуговування під'їзної колії підвищує ефективність взаємодії промислового та магістрального залізничного транспорту. Погіршення якісних показників використання рухомого складу, які характеризують ефективність експлуатаційної роботи, суттєво впливають на зростання експлуатаційних витрат і собівартості транспортних перевезень. Одним із завдань працівників залізничного цеху є забезпечення ритмічної роботи спеціалізованої автоматичної лінії з виготовлення колісних пар. На високопродуктивній лінії виконується 14 технологічних операцій, що забезпечують повне складання колісної пари. Особливостями технологічного процесу є забезпечення механізації основних трудомістких операцій, зокрема, операції технологічного процесу розбиті в часі кратно такту, кожна позиція оснащена індивідуальними робочими і контрольними інструментами, а комплектуючі подаються на складання спеціальним транспортом.

Висновки

В результаті проведеного дослідження розроблено проект організації технічного обслуговування вантажних пунктів, що дозволить скоротити тривалість обороту вагонів на під'їзній колії промислового підприємства. Удосконалено методичний підхід до визначення оптимальної кількості подачі і прибирання вагонів з вантажно-розвантажувальних пунктів, який, враховує добове кількість прибуття вагонів на даний пункт; вартість однієї вагоно-години, однієї маневрової локомотиво-години, грн.; параметр накопичених вагонів; час на маневри з подачі та прибирання вагонів, включаючи розстановку та розсорткування рухомих засобів. Цей методичний підхід доцільно використовувати для удосконалення планування маневрової роботи залізничного транспорту промислових підприємств.

Встановлено залежність загальної тривалості перебування вагонів загального користування на під'їзній колії від взаємного розташування парків і вантажних пунктів, кількості вантажних операцій, що виконуються з вагонами, технічної оснащеності вантажних фронтів, місткості складів. З метою удосконалення оперативного-календарного планування роботи залізничного транспорту ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» розроблено раціональний технологічний графік обробки вагонів загального користування на під'їзній колії за умови використання діаграми Ганта.



KAPITEL 18 / CHAPTER 18

THE NEED TO MANAGE THE INNOVATIVE POTENTIAL OF ICT DEVELOPMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ
РАЗВИТИЯ ИКТ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-059

Вступ

Цифрова економіка, як економічний устрій, сприяє прискоренню темпів економічного зростання. Вона впливає на систему публічного управління, на систему управління організаціями приватного права, на побутову сферу. Цифровізація вимагає перезапуску економік країн на новий рівень. Мислення споживачів, як і управлінців набуває зміни. Міжнародна конкуренція, з одного боку виступає локомотивом як розвитку держав, так і окремих підприємств, з іншого – призводить до руйнівних наслідків.

З 2004 р. Всесвітнім економічним форумом розраховується глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) (рис.1).

Якість інститутів.
Інфраструктура.
Макроекономічна стабільність.
Здоров'я і початкова освіта.
Вища освіта і професійна підготовка.
Ефективність ринку товарів і послуг.
Ефективність ринку праці.
Розвиненість фінансового ринку.
Рівень технологічного розвитку.
Розмір внутрішнього ринку.
Конкурентоспроможність підприємств.
Інноваційний потенціал.

Рис. 1. Показники глобального індексу конкурентоспроможності
Джерело: складено авторами на основі [1].

GCI складається з 113 змінних, котрі, в свою чергу, об'єднані в 12 контрольних показників, які визначають конкурентоспроможність країни. Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності в 2019 році посіла 85-те місце з 141 країни. Найкраще місце в рейтингу Україна посідала в 2006–2007 рр. (69-е). Найгірше місце в рейтингу Україна посідала в 2010 р. (89-е), що пояснюється наслідками світової економічної кризи.

До показників глобального індексу конкурентоспроможності входить інноваційний потенціал. Інноваційний потенціал на сьогодні набуває вирішального значення, держави повинні відповідати сучасним вимогам, які



нададуть можливість їх господарюючим суб'єктам вести бізнес. Держави, які не встигнуть в цій зміні суспільства втратять багато нових можливостей, і стануть вразливими до загроз. Якщо розглядати розвиток людства через призму теорії Клера Грейвза – спіральної динаміки, то формування, трансформація та зміна особистостей, спільнот, організацій, держав і людства в цілому проходить за подвійною спіраллю:

1. Поступове підвищення умов життя в яких існує система.
2. Поступове підвищення когнітивних і психологічних процесів.

Автор теорії описує етапи існування певних систем і пояснює, чому відбувається така зміна. Внаслідок взаємодії першої і другої спіралі відбувається поєднання умов життя із процесом мислення і психологічним станом. Отже, держави, що будуть знаходитися на різних рівнях спіралі не будуть розуміти одна одну. Для повного розуміння світогляду державам потрібно знаходитися на одному рівні. Нерозуміння буде викликане різними цінностями, що будуть властиві державам на різних рівнях спіральної динаміки. Державам, які будуть наздоганяти, тих, що розвиваються швидше, потрібно буде нарощувати набагато більшу швидкість розвитку, ніж та, яку мають попередники. За таких умов, зростає потреба в технологічному прориві з використанням сучасних методів та інструментів управління певними системами. Конкурентоспроможність економічних систем буде залежати від того, чи встигають вони за розвитком технологічного, економічного, управлінського прориву суспільства. За даними Всесвітнього економічного форуму на основі розрахунку глобального індексу конкурентоспроможності 2019 року, Сінгапур посів перше місце, обігнавши лідера торішнього рейтингу США, які посіли друге місце. Трійку лідерів закрит Гонконг, який у 2018-му році займав 7-му позицію. На 4-му місці Нідерланди, які повернулися до п'ятірки лідерів. На 5-му місці Швейцарія, яка з 2012 по 2017 рр. очолювала рейтинг, а в 2018 році посіла 4-те місце. Загалом у рейтингу значиться 141 країна. Замикають список Конго, Ємен та Чад. Найближчі сусіди України – Польща та Росія залишилися на колишніх позиціях – 37-ме та 43-тє місця відповідно. Румунія посіла на 51-ше місце, Угорщина на 47-ме, Молдова на 86-те, Словаччина зайняла 42-ге місце. Білорусі в рейтингу немає [2].

Лідерами 2017 року, що посіли перші п'ять місць, були наступні країни: Швейцарія, США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина. Держави-лідери утримуватимуть свої позиції і наздогнати їх за рівнем забезпеченості ресурсами і потенціалом буде дуже складно. Розвиток цих країн має чіткий стратегічний курс, і лише глобальні катаклізми можуть призупинити динаміку їхнього зростання.

За теорією «спіральної динаміки» Клер Грейвз виявив, що в розвитку, динаміці країн, кожен раз, відбувається повернення до попереднього стану, але на більш високому рівні. Таким чином, відбувається економічне зростання їх стратегічного курсу. Необхідно зазначити, що рух вгору завжди йде в бік ускладнення життя. Розширюється психологічний простір, широта світогляду, внаслідок чого, і ускладнюються потреби людини. Такі зміни умов життя поширюються як хвиля на соціум і задовольнити потреби людства, можливо



буде за умов впровадження інновацій або потрібно буде постійно працювати на тим, щоб кожен елемент економічної системи працював над зменшенням потреб. Зменшення потреб може відбуватися за рахунок збільшення інших або нестачі ресурсів.

Запровадження нових технологій дозволить відкривати нові можливості для компаній, зокрема, значне зростання прогнозують для технологій поліпшення процесу цифрової трансформації, зокрема [3]:

- Три сегменти хмарних технологій: інфраструктура як сервіс [IaaS], інтегрована платформа як сервіс [iPaaS], комунікаційна платформа як сервіс [cPaaS]).

- Технології для облаштування цифрового робочого місця: внутрішня взаємодія між працівниками, аналітика робочої сили, відеосервіси обробки повідомлень (MOM).

- Технології безпеки: система виявлення для кінцевих пристроїв, система реагування для кінцевих пристроїв.

- Аналітика («розумне» виявлення даних).

- Зберігання (структуровані сховища даних).

За оцінками міжнародного аналітичного центру IDC, поточні глобальні витрати на інформаційні та комунікаційні технології складають 4,8 трлн дол. США. За деякими прогнозами, вони можуть досягти 6 трлн дол. США до 2022 року [4]. Інший відомий аналітичний центр Gartner очікує більш помірних, але подібних темпів зростання цього ринку, а всі аналітики ринку погоджуються, що глобальний ринок інформаційних та комунікаційних технологій продовжить зростати на рівні 3 – 6% щороку. Більш докладний аналіз сегментів ринку, які зростають, дозволяє побачити, що найвищі темпи зростання демонструють ринок корпоративного програмного забезпечення та ринок ІТ-послуг (8,3% та 4,7% відповідно), тоді як середній показник зростання ринку ІКТ загалом складає 3,2%.

Світове виробництво продуктів та послуг ІКТ складає 6,5% світового ВВП та забезпечує роботою понад 100 мільйонів людей у секторі послуг ІСТ. Послуги ІКТ були найбільш динамічним сектором серед комерційних послуг у 2016 році і демонструють порівняно високі темпи зростання на рівні 4,5% (табл.1). У 2006 – 2017 рр. загальні щорічні темпи зростання ІСТ склали 11,02%. Зростаюче значення ІКТ-послуг для експорту пов'язане не лише з комп'ютерними послугами, а й з послугами у сфері електронної комерції. За даними UNCTAD, обсяг продажів e-commerce в усьому світі у 2015 році досяг 25,3 трлн дол. США [5]. Світовий експорт комп'ютерних послуг (апаратне та програмне забезпечення, послуги з обробки даних) складав приблизно 72% послуг ІКТ у 2016 і концентрувався головним чином у Європі (62,6% світового експорту), друге місце займає Азія (23,5%), тоді як Північна Америка експортує 6,1% (рис.2).

Інфраструктура, доступ до Інтернету та зв'язок залишаються ключовими критеріями для розвитку ІКТ-послуг та розширення торгівлі цими послугами (Рис.3).



Таблиця 1

Витрати на світовому ринку ІТ (млрд. дол. США)

Витрати	2017 р.	Відносне відхилення, (%)	2018 р.	Відносне відхилення, (%)	2019 р.	Відносне відхилення, (%)
Системи для центрів обробки даних	181	6,4	192	6,0	195	1,6
Корпоративне програмне забезпечення	369	10,4	405	9,9	439	8,3
Апаратне забезпечення	665	5,7	689	3,6	706	2,4
ІТ послуги	931	4,1	987	5,9	1034	4,7
Комунікаційні послуги	1392	1,0	1425	2,4	1442	1,2
Усього	3539	3,9	3699	4,5	3816	3,2

Джерело: [5].

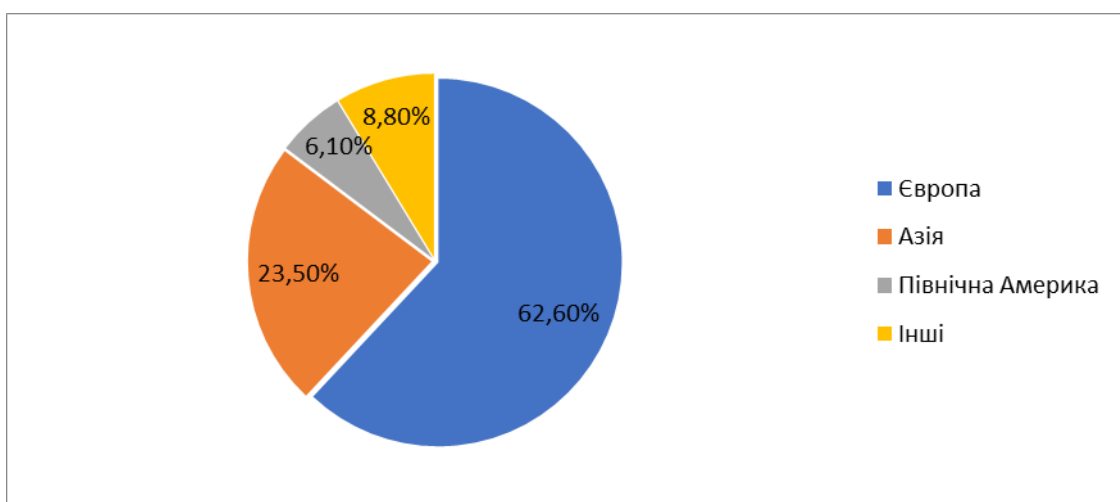


Рис.2. Провідні світові продавці послуг, 2019р

Джерело: складено авторами на основі [7].

Продаж в галузі електронної комерції в 2019 році в цілому досяг 25,6 трлн. дол. США, що на 8% більше порівняно з 2018 роком, згідно з останніми доступними даними, опублікованими сьогодні Органом ООН з питань торгівлі та розвитку, ЮНКТАД.

Згідно з аналізом ЮНКТАД, оціночна вартість продажів електронної комерції у 2018 році, яка включає продажі від бізнесу до бізнесу (B2B) та продажів від бізнесу до споживача (B2C), дорівнювала 30% світового валового внутрішнього продукту (ВВП) за рік.

Світовий рівень глобальної електронної комерції (продажі на електронних платформах через Інтернет і транзакції електронного обміну даними) у відносинах Business to Business складав 83 % від усієї електронної комерції у світі.

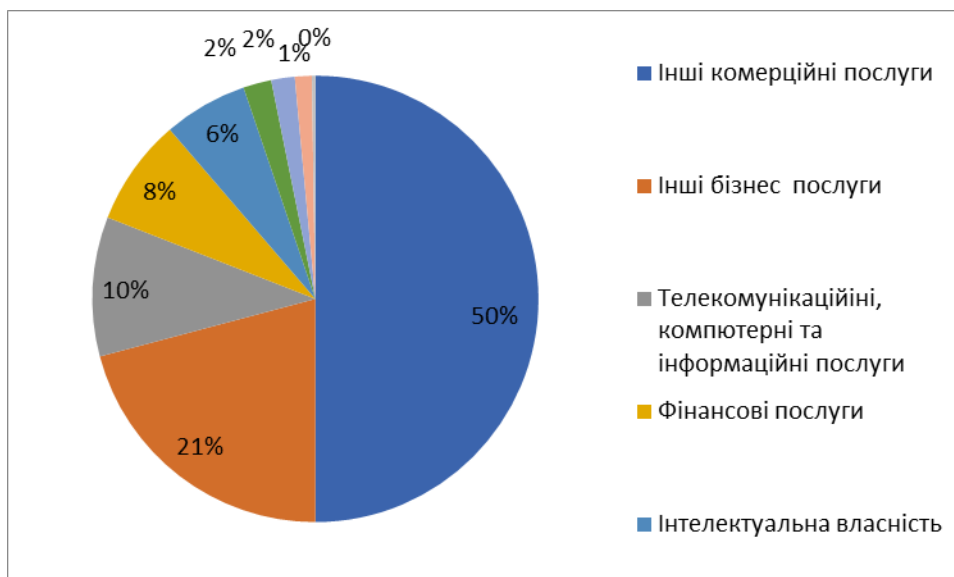


Рис.3 Світовий експорт комерційних послуг за підгалузями, 2019р.
Джерело: складено авторами на основі [7].

Таблиця 2.

Країни-лідери з електронної комерції, 2018 р.

Місце	Країна	Загальна сума продажу електронної комерції, млрд. дол.	Частка загальної суми продажу електронної комерції в ВВП, %	Загальна сума продажу електронної комерції, млрд. дол. «Бізнес для бізнесу»	Частка загальної суми продажу електронної комерції «Бізнес для бізнесу» в загальному обсязі електронної комерції	Загальна сума продажу електронної комерції, млрд. дол. «Бізнес для громадян»
1	США	8640	42	7542	87	1098
2	Японія	3280	66	3117	95	163
3	Китай	2304	17	943	41	1361
4	Південна Корея	1364	84	1263	93	102
5	Сполучене королівство	918	32	652	71	266
6	Франція	807	29	687	85	121
7	Німеччина	722	18	620	86	101
8	Італія	394	19	362	92	32
9	Австралія	348	24	326	94	21
10	Іспанія	333	23	261	78	72
	Усього	19110	35	15772	83	3338
	Інші	25648	30	21258		4390

Джерело: [8].

Електронна комерція у відносинах Business to citizens становила 4,4 трлн.



дол. США., що перевищує аналогічний показник на 16% у 2017 році.

США залишаються лідером на загальному ринку електронної комерції (табл.2). За кількістю продажів електронної комерції Business to citizens лідирують США, Китай та Великобританія.

Провідні компанії з електронної комерції у відносинах «Бізнес для громадян» базуються в основному в Китаї та США.

Alibaba (Китай) є лідером із загальним обсягом прибутку 866 мільярдів доларів у 2019 році, потім Amazon (США) – 239 мільярдів доларів (табл.3, рис.4).

Електронна комерція за типом «Бізнес для громадян» (B2C) була найбільшою в Гонконгу (Китай), Китаї та Великобританії, а найменшою – в Індії, Бразилії та Росії.

Таблиця 3.

Найбільші компанії з електронної комерції у світі

Назва компанії	Загальний обсяг обігу, млрд. дол. США	Тип електронної комерції
Alibaba	866	B2B, C2C
Amazon	239	B2C, C2C
JD.com	215	C2C, B2C
eBay	93	C2C, C2B
Shopify	33	C2C
Rakuten	31	B2C
Walmart	19	B2C, C2C

Джерело: [9].

Серед 20 найкращих економік ступінь участі користувачів в покупках через Інтернет достатньо диференційована. Зокрема, у 2018 році 87% користувачів Інтернету у Великобританії здійснювали покупки в Інтернеті порівняно з лише 14% у Таїланді та 11% в Індії.

Більше одного мільярда людей здійснювали покупки в Інтернеті та замовляли товари з-за кордону.

За оцінками ЮНКТАД, у 2018 році 1,45 мільярда людей, або чверть світового населення, здійснили покупки в Інтернеті (рис. 5). Це на 9% вище, ніж у 2017 році.

Найбільша кількість онлайн-покупців, а саме 610 млн. у Китаї, але тільки 330 млн. з них здійснили купівлю з-за кордону, а інша частина – у внутрішніх продавців. Однак у цілому частка транскордонних покупців зростає з 17% до 23 % у 2018 році.

На теперішній час тільки половина населення Землі підключена до мережі Інтернет. Деякі країни залишаються без можливості використовувати цифрові рішення в галузі економіки та управління. І вони гостро відчувають свою відсталість по цим питанням, які викликають появу низки інших.

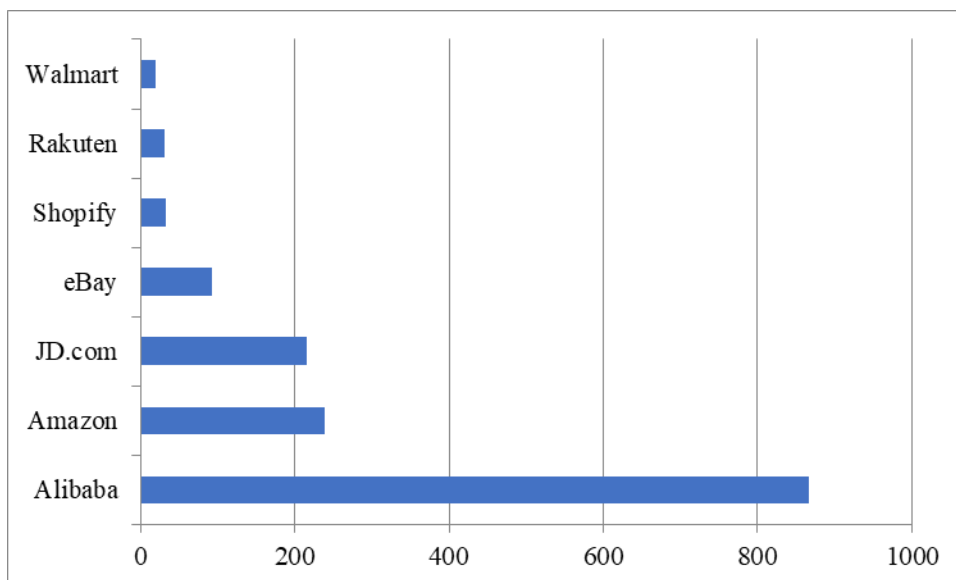


Рис. 4. Компанії-лідери з електронної комерції у світі, 2019 рік.
Джерело: [9].

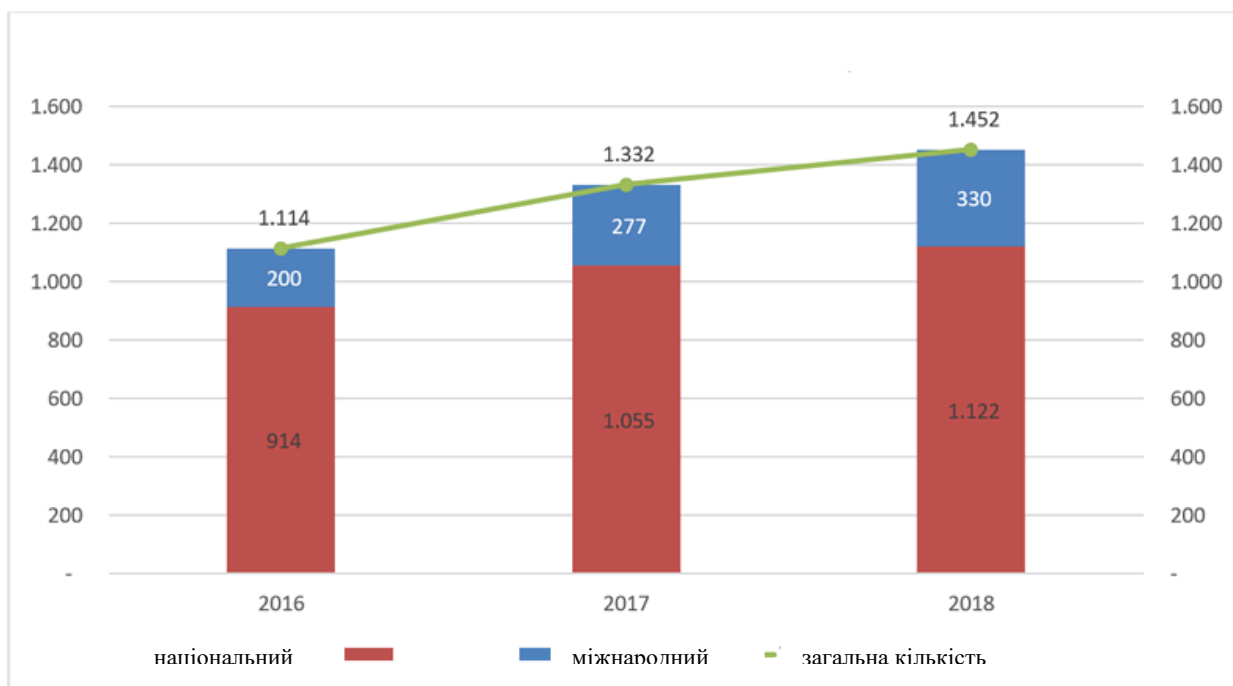


Рис. 5. Глобальні онлайн-покупці (мільйони), 2016-2018
Джерело: [8].

Висновки:

Цифрова економіка є новим витком спіралі цивілізаційного розвитку, новим технологічним устроєм суспільства. Вона відкриває багато нових можливостей, які вимагають адекватних рішень, дій і заходів, оскільки невчасна чи невідповідна реакція перетворить можливості на загрози. Система публічного управління стикається з необхідністю розробки стратегії розвитку та стратегії захисту. Враховуючи при цьому необхідність захисту особистості, суспільства та держави в цілому. Правильне формування системи цінностей дозволить державі визначити раціональний вектор.



KAPITEL 19 / CHAPTER 19

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF WINE TOURISM IN UKRAINE

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

DOI: 10.21893/2709-2313.2020-03-05-008

Вступ.

Ефективне формування та розвиток винного туризму в регіонах України неможливе без комплексного аналітичного дослідження, яке повинне передбачати виділення та узагальнених показників, що дозволяють здійснити кількісну оцінку фактичного рівня його сформованості з метою розробки заходів, спрямованих на стимулювання розвитку винного туризму в регіонах України.

Наукова новизна полягає в тому, що вперше:

- обґрунтовано аналітичне дослідження, щодо рівня та перспективності розвитку винного туризму;
- здійснено аналіз виробництва вина в Україні та порівняння з країнами-лідерами.

Одним з туристичних ринків, які активно розвиваються, є ринок гастрономічного туризму і його різновид – винний туризм. Цей різновид туризму є достатньо популярним у світі. Скуштувати вино в місці його вирощування, переробки і таким чином долучитися до певної культури споживання даного напою є достатнім мотиватором для здійснення подорожі. Таким чином, багато країн, що мають розвинене виноробство, просувають свою продукцію на світовий ринок. Тобто, туризм виступає популяризатором винної культури певної місцевості, є складовою просування регіонального та виробничого брендів.

Фахівці стверджують, що винний туризм є важливим елементом двох галузей виноградарсько-виноробної та туристичної тобто, інструментом поживлення господарської діяльності за рахунок притоку вітчизняних та іноземних туристів у виноробні регіони [1].

Розвиток цього виду туризму дозволяє збільшити тривалість туристичного сезону у певному регіоні, покращити туристичний імідж місцевості, збільшити кількість туристичних прибуттів, збагатити та диференціювати місцевий туристичний продукт за рахунок впровадження винних турів, тематичних фестивалів, екскурсій, дегустацій та презентацій.

Окремі аспекти організації винних та гастрономічних подорожей висвітлено в працях А.П. Бусигіна, Т.І. Божук, І.І. Комарницького, Е.С. Маслової, Л.А. Прокопчук, А.П. Пергат, В.О. Рибінцева, Т.І. Шпарги, Е.П. Шольц-Кулікова. Серед іноземних авторів цією проблемою займалися С. М. Холл, Г. Джонсон, Б. Кемброн, Д. Гетс, В. Азеро, С. Патті та ін. Попри значний внесок науковців у дослідження проблеми, залишається не дослідженою специфіка розвитку та особливості туристичного продукту винного туризму.



Відзначимо, що в українській туризмології немає єдиного термінологічного визначення цього виду туризму, вживаються терміни «винний туризм», «виноробний туризм», «дегустаційний туризм», «винно-гастрономічний туризм», «еногастрономічний туризм» та «енотуризм» таблиця 1.

Часто зустрічаються терміни «пивні тури», «віскі тури». Фахівці Т.І. Божук, Л.А. Прокопчук розглядають винний туризм як вид хоббі-туризму, С.В. Іванов, В.О. Патійчук, як тематично гастрономічний туризм, Д.І. Басюк, К.С. Бадещенкова, як вид спеціалізованого туризму.

Таблиця 1.

Визначення змісту «винний туризм» [2] [3]

Автор	Визначення
Вчені Університету м. Варна	Вид туризму, що включає в себе дегустації, споживання чи придбання вина, як правило, в безпосередній близькості до місця виготовлення, також включає відвідування винарень, винних підвалів, виноградних масивів чи ресторанів, які пропонують вина унікальних врожаїв, винні тури і подорожі в місця проведення винних фестивалів і інших подібних подій.
Європейська хартія	Прийняла поняття винного туризму, яке запропонувала Асамблея європейських винних районів, згідно з яким під винним туризмом розуміють розвиток туристичних подій, пов'язаних з використанням вільного часу, присвяченого духовному збагаченню культурою та отриманню задоволення від виноградарства та виноробства.
Австралійські вчені Холл та Масіоніс	Подорожі, під час яких турист відвідує виноградні масиви, винарні, винні фестивалі та винні шоу-програми з дегустацією вин.
В Австралійській національній стратегії винного туризму	Відвідування виноробних господарств та винних регіонів, задля знайомства з унікальними якостями вина, що виготовляється, а також знайомства з побутом чи стилем життя, що сформувався в виноробному регіоні, включно зі знайомством з вином, місцевими стравами, пейзажем й проведенням культурних подій.
Басюк Д.І.	Винний туризм – спеціалізований вид туризму, пов'язаний з ознайомленням із історією, технологією та культурою споживання алкогольних напоїв у певному регіоні та дегустацією алкогольних напоїв безпосередньо у виробника.

Тобто як показують дослідження, у вітчизняній науковій літературі майже не існує досліджень, які б розглядали винний туризм як сферу діяльності та науковий напрям.

У дослідженнях іноді можна зустріти визначення «алкотуризм» і «п'яний туризм» – подорож у будь-яку географічну місцевість для «розпиття» спиртних напоїв.

На думку Т.І. Божук та Л.А. Прокопчук, які у своїх працях досліджують поняття винного туризму, – «це спеціалізований вид туризму, що має на меті дегустацію, споживання, купівлю вина безпосередньо у виробника. Він включає відвідування плантацій виноградників, дегустаційних залів, підвалів та ресторанів, що пропонують послуги дегустації вина; відвідування винних фестивалів; відвідування інших спеціалізованих заходів. Також винний туризм



передбачає не лише дегустацію напоїв, а й ознайомлення з традиціями виноробства в країні» [4].

З точки зору В.О. Патійчук, «винний туризм – це туристичні подорожі, пов’язані з відвідуванням різних місць виробництва, винний туризм передбачає не лише дегустацію напоїв, а й ознайомлення з традиціями виноробства в країні» [5].

О.Л. Михайлюк визначає «виноробний туризм як симбіоз пізнавальної програми, пов’язаної з вивченням вирощування і збору винограду, його переробкою, подальшою дегустацією готової продукції, з відвідуванням визначних пам’яток виноробного регіону. Автор зазначає, що це спеціалізований туризм, що стоїть на стику розважального та зеленого туризму» [6].

Сьогодні, враховуючи стрімко зростаючий інтерес до винного туризму в усьому світі, його позитивний економічний та соціально-культурний вплив, наявність потужного рекреаційного потенціалу для його розвитку в Україні, а також наявність великих перспектив формування цього ринку в майбутньому для України як потенційного світового туристичного центру, існує необхідність вивчення та аналізу даного ринку.

Професор економічного університету м. Варна Светла Ракаджийска розглянула дві основні причини зацікавленості спеціалістів в розвитку винного туризму:

1. Можливість розширювати виноробство й створювати на сприятливих умовах виноторгівлю на внутрішньому та міжнародному ринках;
2. Зацікавленість в розвитку туристичного бізнесу, шляхом збільшення попиту на турподорожі, що базуються на інтересі до вина та пов’язаних з ним атракціями та анімаціями [2].

За даними проведених досліджень, серед конкретних атракцій, що мотивують туристів, придбати винний тур виділяють атракції, а саме:

- 28% місцева кухня;
- 27% дегустації місцевих вин;
- 23% професійні дегустації місцевих вин, можливість співвідношення їх якості та технології виробництва;
- 22% уїкенд з якісним вином та кулінарними шедеврами. Рис. 1.

З вище наведеного, можна виділити характерні риси винного туризму, а саме:

- подорож і тимчасове перебування за межами постійного місця проживання в залежності від специфічних потреб, специфіка яких переважно полягає в шануванні вина та пов’язаних з ним культури, традицій та звичаїв;
- споживання матеріальних і духовних благ, визначальним контекстом яких є виготовлення винної продукції;
- сукупність господарських суб’єктів (представники аграрного сектору, виноробна і туристична індустрія), що сприяють формуванню і просуванню пропозиції туристичної продукції, що тематично пов’язана з винною культурою;
- специфічна ніша на туристичному ринку, яка, найчастіше, включає



послуги, продукти, товари, пов'язані з:

1. дегустацією, споживанням та покупкою вин;
2. організацією та просуванням винних турів;
3. відвідуванням виноградних масивів чи виноробень з метою обміну досвідом;
4. косметикою, виноградолікуванням, винотерапією;
5. відвідуванням спеціальних подій (свята, фестивалі тощо), що тематично пов'язані з виноградарством, вином та кулінарними традиціями певних географічних місцевостей та регіонів.

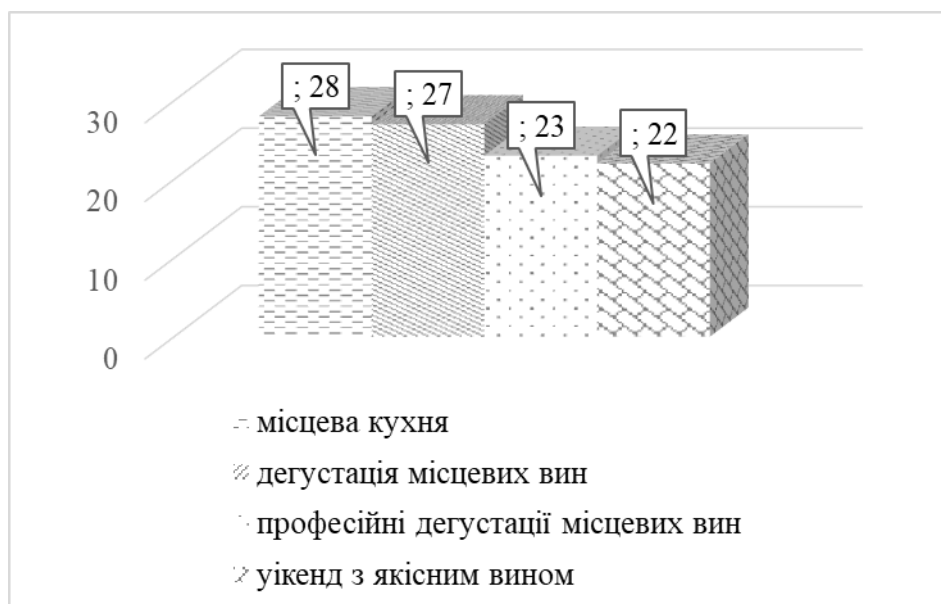


Рис. 1. Атракції, що мотивують придбати винний тур

Споживач продукту винного туризму має свій специфічний профіль, який головним чином характеризує його як:

- знавець, цінитель, шанувальник;
- любитель насолоди від життя;
- шукач нового, унікального, відмінного від щоденного життя, в характерній винній та кулінарній культурі, соціальному середовищі, суспільстві;
- колекціонер якісних вин унікальних врожаїв;
- «хобі-турист» – схильний витратитися більше інших задля задоволення своїх інтересів, зв'язаних з вином;
- споживач туристичних послуг з дуже високим культурним та освітнім рівнем, культурна мотивація та персоніфіковане відношення до використання вільного часу;
- цінитель природи, здорового способу життя, хорошої (корисної) кухні, мистецтва та музики, що додають насолоди від споживання вина;
- активний учасник формування та реалізації туристичної програми в туристичному центрі, де перебуває;
- сповнений цікавості до життя людей, місцевої кулінарії, мистецтва, історії, архітектури, фольклору;



– романтик, естет та філософ, який точно знає значення виразу «In Vino Veritas» [2].

Окремим різновидом винного туризму є рекреаційно-лікувальний туризм, який ґрунтується на пропозиції послуг лікувального, лікувально-профілактичного та косметологічного призначення, застосуванні вина та винограду в лікувальних цілях (*винотерапія, енотерапія, ампелотерапія*) в оздоровчих та лікувальних закладах.

Якщо розглянути кожен із підвидів, то можна сказати, що винотерапія – це комплекс лікувальних, оздоровчих та косметологічних технологій, що засновані на цілющих властивостях вина та виноградного соку. Винотерапія передусім передбачає дозоване вживання червоного і білого вина.

Сучасні дослідження показали, що лікувальний ефект винотерапії пов'язаний із наявністю у виноградному напої поліфенолу, який має антиоксидантну дію. Проведення різних процедур винотерапії сприяє виведенню з організму токсинів, нормалізації кровообігу, зміцненню кровоносних судин. Окрім того, винні маски, масажі та обгортання поліпшують мікроциркуляцію крові в судинах, насичують шкіру мікроелементами, звожують і пом'якшують її, повертають молодість і пружність [9].

Інтерес до ампелотерапії – використання виноградного листа та кісточок із лікувальними цілями – пояснюється їх косметологічними властивостями. Було доведено, що у виноградних кісточках міститься велика кількість активних речовин – поліфенолів, які володіють унікальною здатністю зв'язувати вільні радикали, що утворюються в організмі під дією сонячних променів, сигаретного диму, стресу, забрудненого повітря. Вільні радикали є однією з причин старіння організму і виникнення злоякісних і серцево-судинних захворювань.

На південному заході Франції, в Іспанії, США, Італії, Угорщині, в Україні (Закарпаття) пацієнтам пропонують ванни з червоним вином, обгортання простирадлами, просоченими медом і вином, та навіть так званий «п'яний масаж». Процедури вино- та ампелотерапії пропонують у санаторіях та СПА-готелях Закарпатської та Одеської областей.

На думку Т.І. Божук та Л.А. Прокопчук, «найбільш удалою формою є поєднання винного та сільського туризму. Проживання в оселі сільського зеленого туризму дає змогу туристам долучитися до процесу вирощування та збору винограду, виробництва вина, культури його вживання. А екскурсійна програма по регіональних туристичних маршрутах із відвіданням замків і музеїв може поєднуватися з вечірньою дегустацією вина, придбанням колекційних вин та сувенірної продукції» [4].

Наступним підвидом винного туризму є ділові винні тури, які мають за мету участь у професійних зібраннях, конкурсах, конференціях з енології та виноробства, а також у винних аукціонах, які є своєрідним дзеркалом розвитку галузі, джерелом інформації, барометром цін, засобом прогнозування кон'юнктурних змін, як у туризмі, так і у виноробній галузі.

Виставкові заходи займають особливе місце в арсеналі сучасної маркетингової діяльності. Участь у роботі виставок та ярмарків – ефективний



та потужний засіб формування комунікацій та іміджу підприємств, оскільки експонент (учасник) виставки отримує великі можливості, щоб відвідування стенду залишило у потенційного партнера чи споживача необхідну інформацію та перетворилося в яскраве враження, наприклад за допомогою дегустацій, мистецьких програм, лотерей та ін.

У сфері вина, виноробства та гастрономії популярними є такі виставкові заходи:

- міжнародна виставка вин та спиртних напоїв VINITALY (Італія);
- міжнародна виставка вин та спиртних напоїв ProWein (Німеччина);
- виставка гастрономічних товарів та вин Gourmet Selection (Франція);
- виставка та симпозіум із питань виноробства Unified Wine & Grape Symposium (США, Сакраменто);
- міжнародна виставка вин, пивоваріння і технологій виготовлення напоїв InterWine China (Китай) та ін.

На сьогодні у всіх виноробних регіонах світу вважають доцільним розвивати і підтримувати цей вид тематичного туризму відповідно, рекламувати продукцію місцевих виробників алкогольних напоїв та просувати місцевий туристичний продукт, одержуючи додаткові економічні та соціальні вигоди від туристів – поціновувачів вина. Це стосується в першу чергу, відомих європейських виноробних регіонів – Італії, Франції, Іспанії, Португалії, Угорщини, а також країн «Нового Світу вина» таких як Австралія, Аргентина, Чилі, США та Південна Африка, де винний туризм відіграє важливу роль в популяризації місцевої продукції виноробства.

Я показують дослідження, ідеї винного туризму швидко набирають оберти в Україні, у всіх виноробних регіонах країни – Закарпатті, Одеській і Херсонській областях все більшу популярність отримують винні тури, формуються спеціалізовані винні маршрути, відкриваються дегустаційні зали та екскурсійні маршрути з відвідуванням виноробних виробництв.

Особливо актуальні ідеї винного туризму для невеликих винзаводів, яким фактично недоступні інші способи реалізації своєї продукції. Важливість розвитку винного туризму усвідомлюють і великі підприємства виноробної промисловості. Вони готові фінансувати масштабні проекти в цьому напрямку, що характеризуються будівництвом винних комплексів з виноградниками, дегустаційними залами, ресторанами, готелями, парками, зонами для відпочинку, винними підвалами, санаторно-профілактичних закладів для проведення лікування і оздоровлення людини за допомогою вина і виноматеріалів. Головна ідея таких комплексів - продемонструвати велике значення вина для здоров'я і позитивного настрою людини, підвищення культури споживання вина та популяризація місцевих товаровиробників, забезпечення населення від споживання неякісних, фальсифікованих продуктів виноробства.

Тобто, як бачимо винний туризм є важливим елементом двох галузей виноградарсько-виноробної та туристичної, інструментом поживлення господарської діяльності за рахунок притоку вітчизняних та іноземних туристів у виноробні регіони.



З окупацією Криму, Україна втратила низку багатих винних плантації, однак, все одно зберегла значний потенціал для розвитку вітчизняного винного ринку. Родючі ґрунти і тепле сонце дозволяють вирощувати нашим фермерам найкращі сорти винограду, а тому розвиток винного туризму може мати гарні перспективи. Фахівці вважають, що світові тенденції у сфері розвитку винного туризму підтверджують привабливість цієї справи.

У Франції, наприклад, протягом 2018 року, винними туристами стали близько 10 млн чоловік. Ще 5 років тому, цей показник був меншим і складав орієнтовно 7 млн туристів. Загалом гастрономічні тури сьогодні набувають все більшої популярності. Цей напрямок активно розвиває Грузія. В Україні також є подібні туристичні пропозиції, особливо на Закарпатті, і вони, як показує практика користуються попитом. Загалом, щодо загальної вартості виробництва вина в світі становить майже 70 млрд доларів США [11]. Географічна структура світового ринку вина представлена на рисунку 2.

За підсумками 2015 та 2016 років Італія повернула собі статус світового лідера за обсягом виробництва вина, в черговий раз обігнавши за цим показником Францію. Обсяг виробництва італійських вин склав 49 мільйонів гектолітрів вина, що на 1% менше результату минулого року. При цьому у Франції, яка виявилася на другому місці, було вироблено більш 47 мільйонів гектолітрів вина, що на 1% більше за аналогічний показник минулого року [12].

Третє місце утримує Іспанія з показником – понад 36 мільйонів гектолітрів вина на рік. рис. 2.1. В цілому в 2016 році світове виробництво вина виросло в порівнянні з 2015-м на 2%, до 275,7 млн. гл, і перевищила середні показники останніх років. Наприклад, в 2015-му через дощове літо європейські виробники втратили значну частину врожаю. Зокрема, в Італії виробництво вина скоротилося на 15%, в Іспанії - на 19%, в Румунії - на 20%, в Болгарії та Хорватії - на 30%. У 2016-му Болгарія змогла на-ростити виробництво на 106%, і повернутися до своїх середньорічних показників 1,3 млн гл, зайнявши 22 місце.

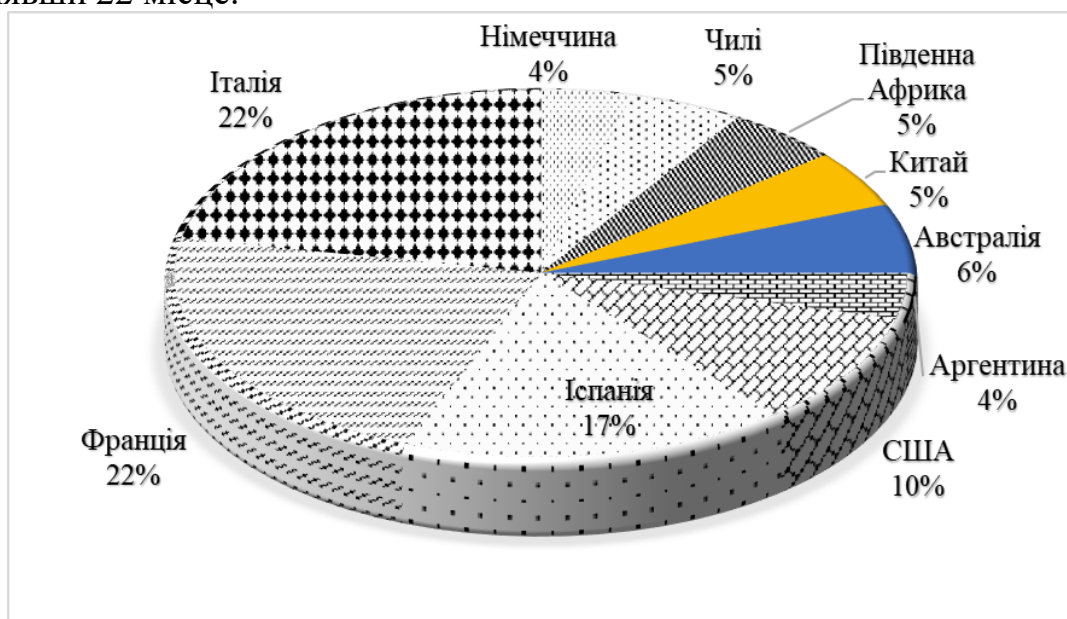


Рис. 2. Географічна структура світового ринку вина



Непогані показники і у інших європейських винних лідерів. Так, Австрія збільшила виробництво на 18%, Угорщина - на 12%, Румунія - на 9%, Португалія - на 8%. Непроста ситуація склалася тільки в Греції, яка за 2015 рік роком зі спадом в 13% зменшила свої показники і в 2016-му - на 9%, змінивши свою позицію з 14-го на 16-е місце з 2,65 млн гл. Це найнижчий показник для країни за останні п'ять років.

З основних представників винного ринку на інших континентах США впевнено тримаються за 4-е місце, збільшивши виробництво на 1%, до 22,1 млн гл. Відмінні результати показала і Чилі, наростивши випуск вина на 22,6% і перемістившись з 12,9 млн гл з 9-го на 6-е місце. В останні роки ця країна впевнено завойовує винний ринок. У той же час її сусідка Аргентина, хоч і зберегла за собою 5-е місце, зменшила виробництво на 12%, до 13,4 млн гл, що гірше її показників 2014 і 2015 років [13].

Динаміка виробництва вина в Україні в порівнянні з країнами-лідерами наведено на рисунку 3.

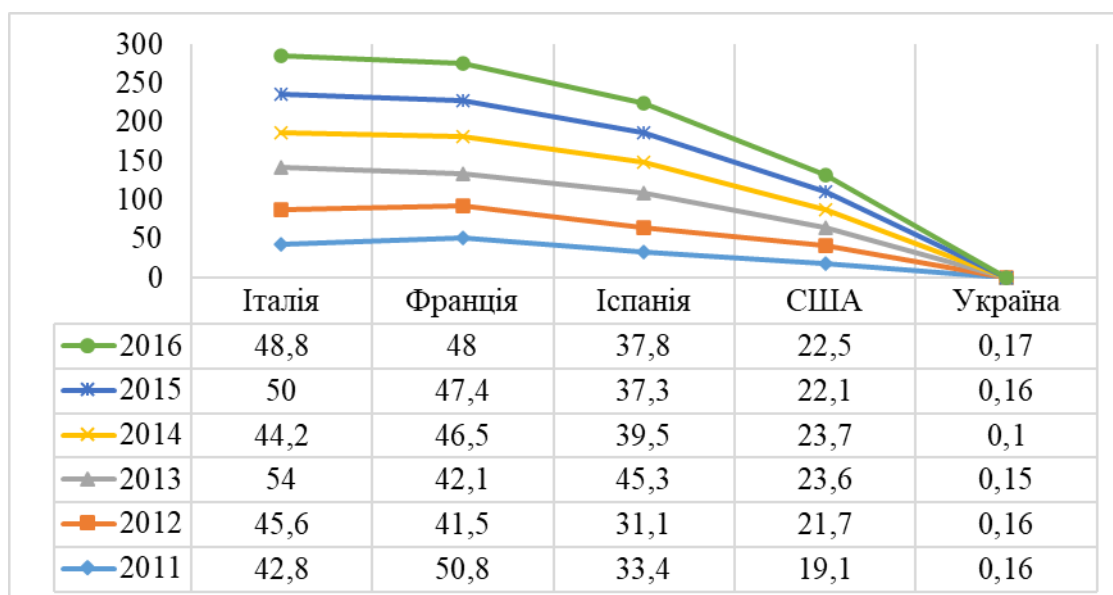


Рис.3. Динаміка виробництва вина в Україні в порівнянні з країнами-лідерами

Що ж до винного туризму, то це не просто шлях до розвитку туристичної інфраструктури, це популяризація вітчизняного виноробства, вітчизняних брендів вина та української культури вживання цього напою. А одеські, херсонські чи закарпатські виноградники нічим не гірші за іноземні.

В Україні виноробна галузь – це складова частина загальнонаціонального продовольчого комплексу. Та, на жаль, вітчизняний ринок винограду і вина перебуває нині в кризовому стані, при чому слід зауважити, що тільки вирощування столового винограду є високорентабельним.

Основні виробники виноградних матеріалів за регіонами України представлені на рис. 4.

Найбільшу частку в структурі виробництва виноматеріалів та переробки винограду займає Одеська область. У 2016 році переробка винограду становить



1214, 5 тис.т. що складає 47,8% у загальному обсязі. Це обумовлено тим, що в Одеській області зосереджені найбільші площі насаджень.

Наразі найбільші плодоносні площі виноградників розташовані у:

- Одеській (27.5 тисяч га);
- Миколаївській (5.8 тисяч га);
- Херсонській (5.1 тисяч га);
- Закарпатській (3.7 тисяч га) областях. Рис. 4.

Україна в 2017 році переробила на виноматеріали 270,9 тис. тонн винограду – на 7% більше, ніж у 2016 році. За даними Державної служби статистики України, у 2017 році, підприємства:

- Миколаївської області скоротили переробку винограду на 19,2% – до 82,2 тис. тонн;
- Одеської – збільшили на 24,3% – до 151 тис. тонн;
- Херсонської – на 30,3% – до 33,4 тис. тонн.

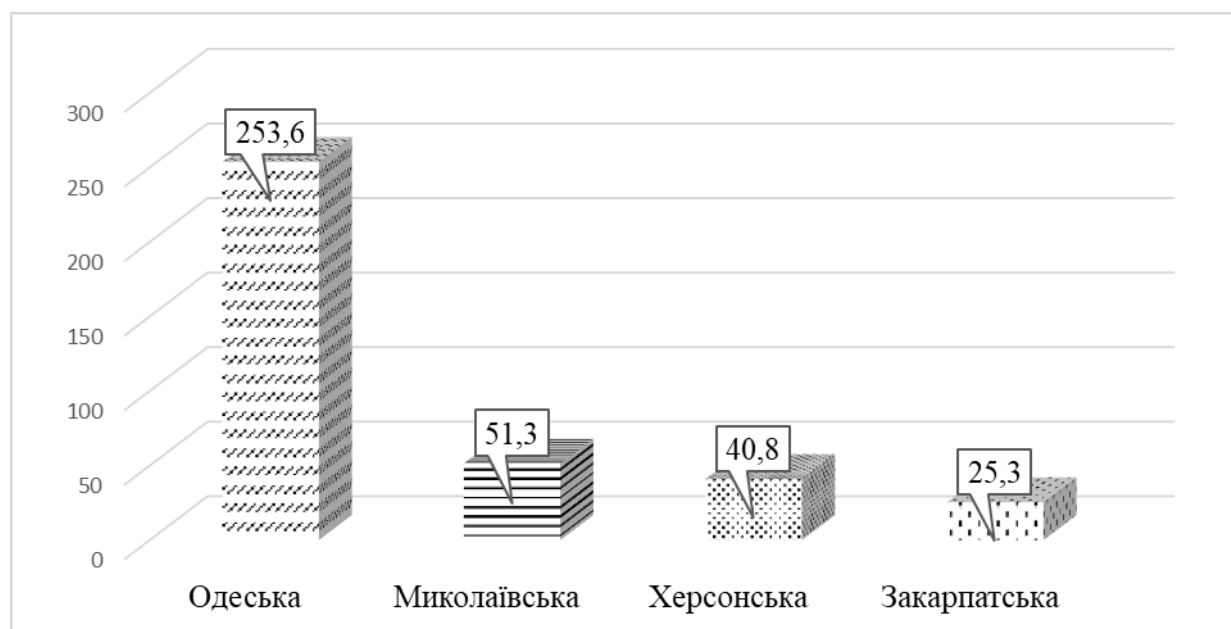


Рис. 4. Обсяг вироблених виноматеріалів (тис. тон) [14].

У 2017 році підприємства наростили виробництво виноматеріалів на 12,5% порівняно з 2016 роком – до 18,7 млн дал.

Виробництво виноматеріалів у Миколаївській області скоротилося на 10,6% – до 6,4 тис. дал, в Одеській – збільшилося на 32,5% – до 9,8 тис. дал, у Херсонській – на 24,2% – до 2,2 тис. дал.

На сьогодні експортний потенціал українських вин можна оцінювати як великий. Хоч варто зазначити, що, попри широку географію їхнього постачання, існує необхідність розширення наявності української виноградно-виноробної продукції на закордонних ринках [15].

За даними Державної служби статистики України, у 2018 році було експортовано вина 3157,2 тис. декалітрів на понад 24,7 мільйона доларів США. Зокрема 78,5% – експорт виноградних вин до країн СНД, 17,2 – країн Азії, 1,9 – Європи, 0,4 – Америки; 0,1 – Африки, 0,01 – Австралії й Океанії, 1,9 – до інших



країн. Експортовано вина ігристого 236,1 тис. декалітрів на понад 6,5 мільйона доларів. У країни СНД – 52,6% загального експорту, країни Європи - 20,5, Азії — 14,5, Америки – 1,9, Африки – 1,5; в Австралію – 0,04, до інших країн – 8,9.



Рис. 5. Плодоносні площі винограду в Україні

Для України світовий ринок винограду представляє значний інтерес, адже, наприклад, країни ЄС лише на 75% покривають внутрішні потреби його споживання за рахунок власного виробництва. Ринок Росії, Казахстану та інших країн СНД також має певні перспективи, розумне використання яких може прискорити розвиток вітчизняного виноградарства.

Єдина проблема – це відсутність в Україні на цьому етапі розвитку сільського господарства суттєвих резервів щодо нарощування власного виробництва винограду як для внутрішніх потреб, так і збільшення його експорту рис.6.

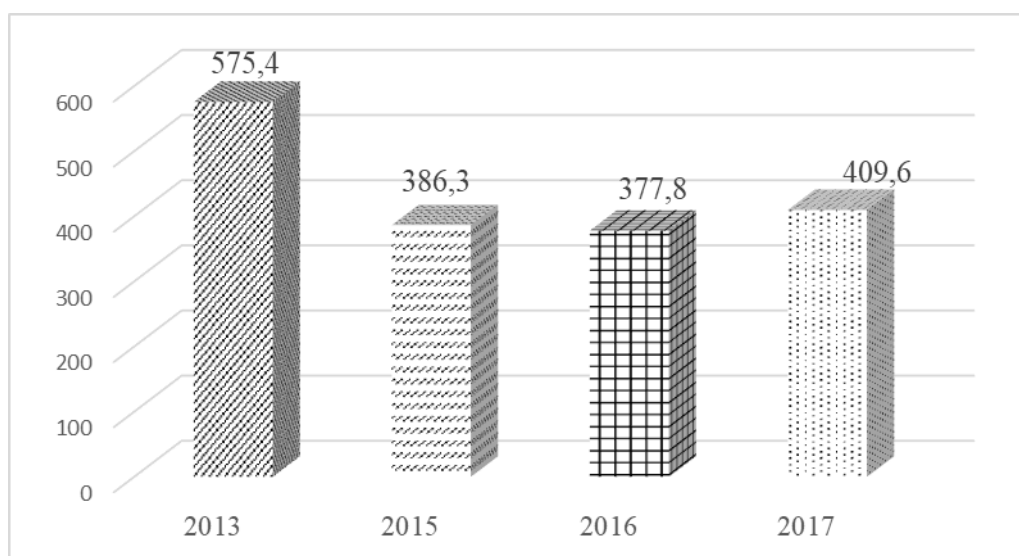


Рис.6 Динаміка основних показників виробництва винограду в Україні (тис. тон)



На жаль, також виробничі можливості вітчизняного виноградарства не дозволяють ефективно використати наявну експортну нішу світового ринку у найближчі роки.

У груповому асортименті виноматеріалів для шампанських та ігристих вин заготовлено на 2,1% менше, ніж у 2016 році; для закладки на витримку і випуск столових вин – на 33,7% більше; кріплених – на 20,6%; коньячних – в 1,9 раза.

Держстат зауважує, що дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Криму, Севастополя і частини зони проведення АТО. У 2018 році українські винороби експортували своєї продукції на більш як 38 млн доларів – на 20% більше, ніж у 2017-му, імпорт у 2018 році склав \$113,5 млн.

У 2018 році в Україні було висаджено нових виноградників на площі 229 га. Тож, загалом під цією культурою в країні було зайнято 43,5 тис. га. Валове виробництво винограду у сільськогосподарських підприємствах становило 228,1 тис. т. До того ж 121 суб'єкт господарювання отримав ліцензію на виробництво вин та горілчаних виробів, із них 100 – виключно на виробництво вин.

Принципи винного туризму у світі дуже прості: дегустувати вина тільки в місцях їхнього безпосереднього виробництва, щоб міцно зв'язати у своїй пам'яті та уяві букет і смак напою з таємницею його походження через природу, історію та дух місцевості, технологічну культуру виробництва, особисто познайомитися з виноробами, дізнатися про вікові традиції господарства.

В Україні найбільше відоме своїми винними фестивалями та дегустаційними залами це Закарпаття, де винний туризм активно розвивається з ряду причин. А саме: наш край є провідним регіоном за кількістю відвідин туристів: саме тут зосереджена велика кількість культурно-історичних пам'яток, динамічно розвивається індустрія обслуговування. Так історично склалося, що Закарпаття, внаслідок географічних, екологічних, кліматичних, культурних та соціальних умов, є одним з найбільших в Україні виробників і експортерів якісних сортових вин. Туристів даний регіон приваблює не тільки національною кухнею, але й регіональними винами, а також численними дегустаціями та національними святами, пов'язаними зі збором винограду та дозріванням винного напою та фестивалями (таблиця 2).

Таблиця 2.

Фестивалі вина які відбуваються в Україні [16]

Назва	Місто	Місяць проведення
«Червоне вино»	м. Мукачево	січень
«Угочанська лоза»	м. Виноградів	травень
«Закарпатське Божоле»	м. Ужгород	листопад
Фестиваль вина на Берегівщині	м.Берегово	грудень
Фестиваль вина та меду «Сонячний напій»	м.Ужгород	травень
«Kyiv Food & Wine Festival»	м.Київ	квітень

Винні фестивалі – це ще один спосіб запросити туристів у туристичний регіон, показати їм унікальну природу, різнобарв'я нашої культури, посмакувати тутешніми стравами, ознайомитися з результатами роботи наших фермерів.



Багато закарпатських вин можна скуштувати тільки безпосередньо на Закарпатті, де існує цілий культ вина зі своїми особливостями і ритуалом споживання.

Сьогодні Закарпаття має у своєму розпорядженні великі туристичні можливості та ресурси для організації тематичних турів по мікрорегіонах, пов'язаних з культурою вирощування винограду та виробництвом вина.

У програму винного туристичного шляху Закарпаття входить екскурсія про історію виноробства та виноградарства, що містить численні легенди про вина та особливості культури їх споживання, проживання у замських садибах, участь у мальовничому та яскравому святкуванні збору першого врожаю винограду, безпосередня присутність на всіх регіональних фестивалях вина, а також різні дегустації.

На Закарпатті нараховується близько 50 дегустаційних залів, з наступною покупкою вин, що сподобалися гостям (Таблиця 3).

Таблиця 3.

Найвідоміші винні дегустаційні підвали України [17]

Назва	Сорти вина, які кушують під час дегустації
Винарня «Винний сад», м. Мукачево	«Черсегі», «Мускат Оттонель», «Зеніт», «Розе», «Цвайгельт», «Туран».
Виноробний комплекс Chateau Chizay, м. Берегове	На виноробні влаштовують винні тури, які включають екскурсію на підприємство та виноградники, відвідання Музею виноградарства та виноробства, дегустацію 10 видів вин.
Дегустаційний зал «Шардоне», м. Ужгород	На дегустацію пропонують сім сортів вин Ковача на вибір із наявного асортименту. Також можна замовити дегустацію чотирьох видів міцних настоянок.
Дегустаційний зал «Жайворонок», м. Берегове	Саме у цьому історичному погребі проводять дегустації берегівських вин, витриманих у дубових діжках. У винній карті «Каберне Совіньйон доктора Лінерта», «Шато Ларк», «Beregszász біле», «Beregszász червоне».
Винні підвали сім'ї Урста, с. Бене	Виноградники розташовані в урочищі «Мала гора» на висоті 200-250 метрів над рівнем моря. Тут вирощують сорти «Цвайгельт», «Кадарка», «Каберне», «Совіньйон», «Біанка», «Мускат Оттонель», «Рислінг Рейнський».
«Старий підвал», м. Берегове	Гостям пропонують дегустації сортових вин врожаю різних років: «Совіньйон Блан», «Шардоне», «Трамінер», «Біанка», «Мюллер Тургау», «Каберне Совіньйон», «Мерло»
Дегустаційний підвал Ференца II Ракоці, с. Шаланки	У підвалі завдовжки 40 метрів можна побачити величезні діжки вина ємністю до 500 літрів, деякі з них із зображенням королівського герба. Туристів частують червоним вином сортів «Мерло» і «Каберне» власного виробництва.
Виноробня Nota Vene, м. Берегове	В лінійку вин від Nota Vene входять близько десяти сортів, серед яких місцеві «Мюллер Тургау» та «Мускат Оттонель», а також ексклюзивні «Чорний Доктор» та «Троянда Закарпаття».
Родинний підвал «Шош», с. Кідьош	Гості мають можливість скуштувати до 15 сортів традиційних та оригінальних сортів, серед яких «Жужіка Ти Солодка», «Чорна Троянда», «Карлот», різні види кюве, кагорів та вермутів.
Винзавод «Леанка», с. Середне	Найвідомішими є сухе біле «Середнянське» та легендарне «Троянда Закарпаття», а також новітнє десертне «Спокусниця»



Вже з десяток років, в різних закарпатських містах проводяться різноманітні фестивалі домашніх вин, на яких мають змогу всі бажаючі приватні винороби представити свою продукцію, цьому сприяє Спілка приватних виноградарів та виноробів Закарпаття, яка сьогодні об'єднує понад 50 приватних виробників вина нашого краю, була створена у 2007 році і успішно функціонує вже понад 9 років.

Серед основних напрямів діяльності Спілки можна виділити: захист інтересів та підтримку приватних виноградарів та виноробів, розвиток та підвищення якості продукції приватного виноробства краю, створення позитивного туристичного іміджу Закарпаття як перспективного регіону для винного туризму, організацію та участь у винних фестивалях як регіонального, так і міжнародного значення кращих виноробів Закарпаття, та ін. Величезна увага членів Спілки приділяється також – культурі споживання вина.

Члени «Спілки» вийшли вже й за межі Закарпаття представляючи свою продукцію на всеукраїнських та міжнародних конкурсах. А саме, «Вінагора» (Угорщина), «Токай» (Словаччина), «Живе вино України» (м. Одеса), «Food & Wine Fest»(м.Київ) на яких вибороли багато нагород, в тому числі і золоті медалі, що красномовно свідчить про високу якість продукту. Протягом вже близько 5 років члени спілки добровільно сертифікують свої вина в Інституті виноградарства та виноробства ім. Таїрова, та лабораторії «Виноградарства» при Аграрній академії України, і з успіхом отримують сертифікати якості. Більше того, в 2008 році «Спілкою» спільно з кафедрою туризму УжНУ та управлінням по туризму ОДА були розроблені та реалізовані курси по винному туризму, після закінчення яких 15 виноробів отримали посвідчення «Гід-екскурсовод винного туризму».

На основі кращих винних підвалів Закарпаття у 2008 році був створений перший в Україні туристичний продукт – «Закарпатський туристичний винний шлях» який об'єднав 12 винних підвалів та дегустаційних залів кращих виноробів, де приймають відвідувачів з метою популяризації закарпатських вин (рис. 7).

У кожному з них Вам запропонують від 6 до 12 найменувань «божественного напою», серед яких відомі марочні вина (до прикладу, «Троянда Закарпаття») та нові, нещодавно створені знавцями виноробства.

Всі учасники проекту, являються постійними учасниками та неодноразовими переможцями всіх діючих винних фестивалів області, зокрема «Червене вино» м. Мукачево, «Сонячний напій» м. Ужгород, «Біле вино» м. Берегово.

Метою створення цього туру є показати всю красу та розмаїття Закарпаття, адже наш край знаходиться на кордоні чотирьох європейських країн. Близькість кордонів наклала свій відбиток на кожен район, кожне село є неповторним.

Враховуючи насиченість та динаміку туру, він проходить за відомою програмою All Inclusive. Сплативши один раз, ви отримуєте: проживання, харчування, дегустації, замки, музеї, екскурсоводи, басейн, всі трансфери, все включено.



Таблиця 4.

Виноробні господарства в Україні

Назва господарства	Фірмові винна	Адреса
Виноробне господарство князя Трубецького	«Наддніпрянське», «Перлина степу» й «Оксамит України»	Херсонська область, Бериславський район, село Веселе
Будинок марочних коньяків «Таврія»	«Askania Каберне», «Легенда Таврії», «Смарагдове», марочні коньяки «Таврія Класик», «Оріана», колекційні коньяки «Асканія», «Дніпро», «Херсон».	Херсонська область, Нова Каховка
Винарня «Колоніст»	Сухолиманський білий і Одеський чорний.	Одеська область
Винзавод «Шабо»	Біле сухе вино «Шардоне Shabo», червоне сухе «Каберне Shabo», мускатне десертне біле вино Shabo, ігристе витримане біле вино брют Grand Reserve, «Шардоне Shabo Reserve», «Шардоне-совіньон блан Grande Reserve Shabo».	Одеська область, Білгород-Дністровський район, село Шабо
Винарня Grande Vallee. Grande Vallee	Каберне совіньон, мерло, совіньон блан, трамінер, шардоне.	Одеська область, Овідіопольський район, селище Великодолинське
Винарня «Бейкуш»	«Артанія» і витримане біле вино «Бейкушем Шардоне».	Миколаївська область, Очаківський район, село Чорноморка
Виноробний комплекс «Чизай»	«Троянда Карпат».	Закарпатська область, місто Берегове, урочище Чизай
Винзавод «Леанка»	«Середнянське», «Перлина Карпат», «Троянда Закарпаття».	Закарпатська область, Ужгородський район, селище Середнє
Дегустаційний підвал «Старий підвал»	Мускат Оттонель, Зенго, Кюве.	Закарпатська область, місто Берегове
Винарня Олександра Ковача	30 різних найменувань, в асортименті біле, рожеве, червоне, сухе, напівсухе, напівсолодке та десертне вина.	Закарпатська область, місто Ужгород



Verweise / References

Chapter 1.

1. Акулич О.В. Методологическая аргументация определения конкурентоспособности отрасли / О.В. Акулич // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 3 (77). – С. 86–89.
2. Боженик А.В., Гинис Л. А. Применение нечетких моделей для анализа сложных систем / Москва – Воронеж: Научная книга. 2013. №1.1(51), с.122-126.
3. Гордеев Р. В. Анализ глобальной конкурентоспособности российского лесного комплекса [Текст] / Р. В. Гордеев, А. И. Пыжев // Эко. – 2015. – № 6. – С. 109.
4. Горелова Г. В., Захарова Е. Н., Мартынова Т. М., Панкратова Н. Д. Когнитивное моделирование процесса обеспечения устойчивости регионального развития / Вестник АГУ. 2014. №2 (141), с. 169-173.
5. Зайцев А. В. Оценка конкурентоспособности лесных ресурсов [Текст] / А. В. Зайцев // Актуальные проблемы лесного комплекса. – 2007. – № 20. – С. 165–167.
6. Каргополов М.Д., Мякшин В.Н. Исследование производства и распределения продукции регионального лесопромышленного комплекса на основе межпродуктового баланса / Известия высших учебных заведений. Лесной журнал. 2004. № 5, с. 111-117.
7. Кононов Д. А., Кульба В.В., Малюгин В. Д., Шубин А. Н. Информационные процессы и информационное управление. Человеческий фактор в управлении. М.: КомКнига, 2006. с. 256-312.
8. Масленникова А. В. Экономико-математические методы и модели определения потенциала региональных социально-экономических систем для перехода к стратегии устойчивого развития. Москва. 2008. 202 с.
9. Обзор лесопромышленного комплекса России 2018-2019 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/obzor-lesopromyshlennogo-kompleksa-rossii.pdf>
10. Официальные статистические показатели. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fedstat.ru/indicator>
11. Сушко О. П., Пластинин А.В. Структурное моделирование развития лесного кластера / Финансовая экономика. 2020. №10, с. 99-103.
12. Сушко О. П., Пластинин А.В., Мякшин В.Н. Моделирование межпродуктового баланса лесопромышленного кластера / Финансовая экономика. 2020. №11, с. 89- 94.
13. Торопцев Е.Л., Гурнович Т.Г. Численная оптимизация динамических свойств макроэкономической системы / Вопросы статистики. 2000. №4, с. 81–86.
14. Торопцев Е.Л., Гурнович Т.Г. Анализ и управление динамическими свойствами экономических систем / Вопросы статистики. 2000. №4, с. 28–33.



15. Чернецкий В. И. Математическое моделирование динамических систем. Петрозаводск: изд-во Петр. ГУ. 1996. 205 с.

16. Sushko O., Shilovskay N., Plastinin A. and Shirshov E. Structural modeling of a forest cluster using discrete mathematics E3S Web of Conferencesю 2020. №157, 03010.

Chapter 2.

1. Еленева Ю.Я., А.Т. Замлелая А.Т., Абросимова О.С. Концептуальные основы стратегического управления инвестиционными затратами промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2011. - № 10(2), с. 60-66

2. Резников А.В. Управление финансовыми инвестициями: теория и методология, Хабаровск: издательство ТОГУ, 2008.

3. Резников А.В. Общие критерии оценки качества объектов финансового инвестирования коммерческих банков, // Сборник научных трудов SWorld «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития. 2013» Том 33, Экономика, г.Одесса 2013.

4. Резников А.В. Вопросы инвестиционной деятельности на уровне регионов, // Материалы XI научно-практической конференции «Современные исследования и развитие-2015», 2015, том 1, Экономика. София «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2015.

5. Резников А.В. Управление инновационной деятельностью кредитной организации на основе анализа и контроля, // Образование и наука в современных реалиях : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2018. – 204 с.

6. Тайлак, А. Е. Концептуальные основы портфельного инвестирования / А. Е. Тайлак. // Молодой ученый. — 2016. — № 13 (117). — С. 518-521.

Chapter 3.

1. Алесінська Т. В. Основи логістики. Загальні питання логістичного управління. Таганрог: Видавництво ТРТУ, 2005. 121 с.

2. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок; пер. с англ. Москва. Олимп-Бизнес, 2001. 640 с.

3. Васелевський М. Економіка логістичних систем : монографія / за заг. ред. Є. Крикавського та І. Кубіва. Львів : Національний Університет «Львівська політехніка», 2008. 596 с.

4. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підруч. Львів: НУ «Львівська політехніка», 2005. 251 с.

5. Крикавський Є. В., Похильченко О. А. Ефективність логістики: дефініції понять та підходи до оцінювання. *Логистика: проблемы и решения.* №6 (85) ноябрь-декабрь. 2019. С. 20-25.

6. Миколайчук В. Е., Кузнецов В. Г. Логистика: теория і практика управління: навч. посібн. Донецьк: НОРД-ПРЕСС, 2006. 540 с.



7. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas...>

8. Окландер М. А. Логістика : підручник. Київ. Центр навчальної літератури, 2008. 346с.

9. Панчишин Я. М. Забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту в інноваційній логістичній системі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Харків, 2009.

10. Родников А. Н. Логистика: терминологический словарь. Москва. ИНФРА-М, 2012. 184 с.

11. Руденко Г. Р. Аналіз логістичних послуг в Україні. *Бизнес-информ.* 2011. № 8. С. 63-65.

12. Руденко Г. Р. Інноваційність взаємозв'язків видів забезпечення логістичної діяльності та управління підприємством. *Проблеми науки.* 2017. № 8. С. 8-13.

13. Семенов А. И., Сергеев В. И. Логистика. Основы теории. Учебник для вузов. Санкт-Петербург.: Издательство Союз , 2003 г. 544 с.

14. Сток. Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегічне управління логістикою: пер. з англ. ИНФРА-М, 2005, XXXII, Москва. 797 с.

15. Тюріна Н. М., Гой І. В., Бабій І. В. Логістика : навч. посіб. Київ. Центр учбової літератури, 2015. 392 с.

16. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок; пер. с англ. Москва. ЮНИТИДАНА, 2003. 503 с.

17. Чорнописька Н. В. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг в Україні. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика.* 2012. № 735. С. 244-249.

18. Arvis J.-F Networking to improve competitiveness: Trade Logistics in the Global Economy [Text] / J.-F. Arvis, M. A. Mustra, L. Ojala, Ben Shepherd, Daniel Saslavski. The Logistic Performance Index and Its Indicators. Washington: The World Bank, 2014. 58 p.

19. Bowersox D.J., Closs D.J., Logistical Management. Mc millan Pudlishing, 3rd ed. 1991.

20. Dietz W., Sasch B. Grunlage der Logistik. Wien, 1971.

Chapter 4.

1. Буряк І. В. Моніторинг соціально-економічної діяльності домогосподарств за регіонами / І. В. Буряк // Чернігівський науковий часопис: ел. зб. наукових праць. Серія 1. Економіка і управління. – Чернігів : Вид. ЧНТУ, 2018. – № 1 (9). – С. 7–14.

2. Воробйов Ю.М. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма / Ю.М. Воробйов. – Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. - 2017. - № 4. - С.6-9.

3. Гуржий Т. Динаміка джерел і структури фінансових ресурсів домогосподарств // Інтелект XXI. - 2018. - № 4. - С. 58-63.



4. Іванов С. В. Споживання домогосподарств в Україні / С. В. Іванов, С. В. Шиманова / Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Северодонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2018. – № 8 (215). – С. 36–40.

5. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Юрій С., Кізима Т. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності // Фінанси України. - 2008. - № 8. - С. 3–10.

Chapter 5.

1.Петрашук Г.И. Маркетинг в прикладном менеджменте // В мире научных открытий. 2010. № 4-7 (10). С. 35-36.

2.Федотова С.А. Мировая экономика: основные этапы формирования и современные тенденции развития // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2011. № 8. С. 133-136.

3.Исакова М.В., Горбенко О.Н. Об особенностях систем управления персоналом // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 168-171.

4.Преображенский Ю.П. Информационные технологии, используемые в сфере менеджмента // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2018. № 2 (25). С. 43-46.

5.Корольков Р.В. Об управлении финансами в организации // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2013. № 11. С. 144-147.

6.Лисицкий Д.С., Преображенский Ю.П. Построение имитационной модели социально-экономической системы // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2008. № 3. С. 135-136.

7.Пеньков П.В. Экспертные методы улучшения систем управления // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2012. № 9. С. 108-110.

8.Гостева Н.Н., Гусев А.В. О возможности увеличения эффективности производства // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 1 (20). С. 76-78.

9.Преображенский Ю.П. Проблемы управления в производственных организациях // В сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. Материалы XIII международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.В. Вертаковой. 2018. С. 208-211.

10.Самойлова У.А. О некоторых характеристиках управления предприятием // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 176-179.

11.Преображенский Ю.П. О повышении эффективности работы промышленных предприятий // В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Сборник научных статей 8-й Всероссийской научно-практической



конференции с международным участием. 2018. С. 45-48.

12. Гостева Н.Н., Гусев А.В. Информационные системы в управлении производством // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 1 (20). С. 58-60.

13. Преображенский Ю.П. О возможностях роста эффективности функционирования современных компаний // В сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. Материалы XIII международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.В. Вертаковой. 2018. С. 215-218.

14. Преображенский Ю.П. Оптимизация работы предприятия // В сборнике: Молодежь и XXI век - 2019. материалы IX Международной молодежной научной конференции. 2019. С. 371-374.

15. Воронин В.В., Шаповалов А.В., Пожидаев А.С. Проблемы управления проектами в организациях // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2018. № 4 (27). С. 96-98.

16. Макрецова А.М. Основные методы оценки конкурентоспособности компании // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2018. № 4 (27). С. 105-108.

17. Григорова О.Н., Чиркина В.А. Конкурентные преимущества предприятия как основа разработки стратегии его развития // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2019. № 4 (31). С. 157-159.

18. Лядова Н.И., Штандратюк О.Ю. Формирование и развитие кадровой политики предприятия на основе показателей эффективности системы управления персоналом // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2019. № 4 (31). С. 168-170.

19. Ружицкий Е., Каширина В.В. Особенности работы транспортной компании // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2019. № 2 (29). С. 146-150.

20. Юрочкин А.Г., Маркова М.А. Характеристика хозяйственно-экономической деятельности холдинговой компании "Анкор" // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2019. № 2 (29). С. 151-154.

Chapter 6.

1. Самойлова У.А. О некоторых характеристиках управления предприятием // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 176-179.

2. Петращук Г.И. Маркетинг в прикладном менеджменте // В мире научных открытий. 2010. № 4-7 (10). С. 35-36.

3. Федотова С.А. Мировая экономика: основные этапы формирования и современные тенденции развития // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2011. № 8. С. 133-136.

4. Исакова М.В., Горбенко О.Н. Об особенностях систем управления персоналом // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 168-171.



5.Преображенский Ю.П. Информационные технологии, используемые в сфере менеджмента // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2018. № 2 (25). С. 43-46.

6.Корольков Р.В. Об управлении финансами в организации // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2013. № 11. С. 144-147.

7.Лисицкий Д.С., Преображенский Ю.П. Построение имитационной модели социально-экономической системы // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2008. № 3. С. 135-136.

8.Пеньков П.В. Экспертные методы улучшения систем управления // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2012. № 9. С. 108-110.

9.Гостева Н.Н., Гусев А.В. О возможности увеличения эффективности производства // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 1 (20). С. 76-78.

10.Преображенский Ю.П. Проблемы управления в производственных организациях // В сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. Материалы XIII международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.В. Вертаковой. 2018. С. 208-211.

11.Преображенский Ю.П. О повышении эффективности работы промышленных предприятий // В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Сборник научных статей 8-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2018. С. 45-48.

12.Гостева Н.Н., Гусев А.В. Информационные системы в управлении производством // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 1 (20). С. 58-60.

13.Преображенский Ю.П. О возможностях роста эффективности функционирования современных компаний // В сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. Материалы XIII международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.В. Вертаковой. 2018. С. 215-218.

14.Преображенский Ю.П. Оптимизация работы предприятия // В сборнике: Молодежь и XXI век - 2019. материалы IX Международной молодежной научной конференции. 2019. С. 371-374.

15.Воронин В.В., Шаповалов А.В., Пожидаев А.С. Проблемы управления проектами в организациях // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2018. № 4 (27). С. 96-98.

16.Макрецова А.М. Основные методы оценки конкурентоспособности компании // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2018. № 4 (27). С. 105-108.

17.Григорова О.Н., Чиркина В.А. Конкурентные преимущества предприятия как основа разработки стратегии его развития // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2019. № 4 (31). С. 157-159.



18.Лядова Н.И., Штандратюк О.Ю. Формирование и развитие кадровой политики предприятия на основе показателей эффективности системы управления персоналом // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2019. № 4 (31). С. 168-170.

19.Ружицкий Е., Каширина В.В. Особенности работы транспортной компании // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2019. № 2 (29). С. 146-150.

20.Юрочкин А.Г., Маркова М.А. Характеристика хозяйственно-экономической деятельности холдинговой компании "Анкор" // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2019. № 2 (29). С. 151-154.

Chapter 7.

1. Проект федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности» / СПС «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/52072.html/>.

2. Распоряжение Правительства РФ от 5 мая 2017 г. № 876-р «О Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плане мероприятий по ее реализации». Электронный доступ: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71573686/>. Дата обращения: 03.10.2020.

3. Арсенова Е.В., Нефедова К.А., Неретина А.Д. Содержание понятия «нефинансовая отчетность» в современной управленческой науке // Вестник университета. №1, 2014 . с. 178-182, С.181.

4. Белименко А.Е., Попадюк И.Ф. Внешнее заверение публичной нефинансовой отчетности // в сборнике: перспективы развития науки в современном мире. Сборник статей по материалам международной научно-практической конференции. 2019. С. 69-74.

5. Соловьева О.В. Тенденции развития корпоративной отчетности: интегрированная отчетность / О.В. Соловьева // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 35. – С. 2–15.

6. Фадейкина Н.В., Сапрыкина О.А., Воронина Н.И. Интегрированная отчетность российских организаций: финансовый и нефинансовый аспекты // В сборнике: Денежная система России: история, современность и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. Под научной редакцией Н.В. Фадейкиной. 2019. С. 169-177.

Chapter 8.

1. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 509 с.

2. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: практикум / В.М. Богаченко. - РнД: Феникс, 2018. - 398 с.

3. Бычкова, С.М. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / С.М. Бычкова. - СПб.: Питер, 2018. - 496 с.

4. Васильчук, О.И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Т.Н. Гуськова, Л.А. Насакина и др. - М.: Форум, 2018. - 16 с.



5. Галкина, Е.В. Бухгалтерский учет и аудит / Е.В. Галкина. - М.: КноРус, 2018. - 448 с.
6. Филиппова, Н.А. Налогообложение некоммерческих организаций / Н.А. Филиппова, Л.П. Королева, О.В. Дерина. - М.: КноРус, 2017. - 384 с.
7. Шестакова, Е.В. Региональное налогообложение малого бизнеса и инновации в налогообложении / Е.В. Шестакова. - М.: Русайнс, 2018. - 416 с.
8. Ширяева, Н.М. Налогообложение и учет операций, осуществляемых на финансовом рынке РФ: учебное пособие / Н.М. Ширяева. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 448 с.
9. Яшина, Н.И. Налоги и налогообложение. Практикум: Учебное пособие / Н.И. Яшина, М.Ю. Гинзбург, Л.А. Чеснокова. - М.: Риор, 2017. - 16 с.

Chapter 9.

1. Computed results based on compiled data from Report Doing Business. Economy profile: Ukraine. Available from <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/~~/media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf>
2. Official website of the State statistics service of Ukraine. Available from <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Urata, S. and M. Ando. Investment climate study of ASEAN member countries. In Urata, S. and M. Okabe (Eds.). Toward a competitive ASEAN single market: Sectoral analysis. ERIA research project Report 2010-03. Jakarta: ERIA, 2 (1): 137-204. (2011)
4. Escribano, A. and J. Pena, 2009. Empirical econometric evaluation of alternative methods of dealing with missing values in investment climate surveys. Madrid: Universidad Carlos III de Madrid, 1 (1): 121-126.
5. Gavrilyuk, O. Investment image and investment attractiveness of Ukraine. Research Journal of Finance in Ukraine, 2 (1): 99-100. (2011)
6. Rossoha, V. Innovation paradigm management activity. Research Journal of Agronomy, 5(6): 59-61. Available from <http://www.standardandpoors.com/>. (2009)
7. Vakulich, M. Factor model of investment climate monitoring in chaotically structured economy. Journal of Finance and Accounting. Special Issue: Synergy of Accounting, Finance and Management in Chaotic Environment, 2 (1): 31-36. (2014)
8. Zakharova, E. Overseas methodologies investment climate assessments and applications. Marine News, 2 (5): 36-38. (2009)
9. Official Website of Standard & Poors. Available from http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home
10. Official Website of Pricewaterhouse Coopers. Available from <http://www.pwc.ru/>
11. Official Website of Moody's Investors Service. Available from <https://www.moody.com/Pages/atc002.aspx>
12. Official Website of Journal, Euromoney. Available from <http://www.euromoney.com>
13. Malyutin, O. Concept of improving the investment climate in Ukraine. Finance of Ukraine, 2 (1): 41-46. (2011)



14. Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and user guide, OECD, 1 (1): 25-26. (2011)

Chapter 10.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом Мініфіну України від 27.04.2000 р. №92 [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

3. Голошапов В.А. Справочник по бухгалтерскому учету / В.А. Голошапов; [изд. 2, перераб.]. – Москва: Госфиниздат, 1957. – 568 с.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Мініфіну України від 31.03.1999 р. №87. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Податковий кодекс України: станом на 2.12.2010 р. №2755-VI.

6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України станом на 16 липня 1999 р. № 996 / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 1999. – (Офіційне видання Верховної Ради України).

7. ГОСТ 28681.4-95 Туристическо-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість», затв. наказом Міністерством фінансів України від 02.07.2007 р. №779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів», затв. наказом Міністерством фінансів України від 24.12.2004 р. №817 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

10. Голов С.Ф. Справедлива вартість та її місце в системі оцінок бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №4. – С.3–18.

11. Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета: учеб. пособие / М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000. – С.58.

12. Luchyk, S.D., Mustetsa, I.V., Bagrii, K.L., Manachynska, Y.A., Yevdoshchak, V.I. (2019). Development of an Automated Model for Evaluating the Reproduction of Fixed Assets of the Enterprises of Hotel Industry. Journal of Environmental Management and Tourism, (Volume X, Fall), 6(38): 1322 - 1330.

Chapter 11.

1. Фурик В. Г., Ткачук Л. М., Лукашенко О. В. Планування фінансових результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Приазовський економічний вісник : електрон. наук. фахове вид. 2019. № 3 (14). URL: <http://rev/kpu.zp.ua/vypusk-3-14> (дата звернення 24.10.2020).

2. Шаповалюк В. В. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL : <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2020/sched>



Conf/presentations (дата звернення 24.10.2020).

3. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість». URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-10> (дата звернення 24.10.2020).

4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(с)БО 13 «Фінансові інструменти». URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-13> (дата звернення 24.10.2020).

5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. URL: <https://zakon.help/standarti-msfz-msbo> (дата звернення 24.10.2020).

6. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(с)БО 15 «Дохід». URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-15-dohid> (дата звернення 24.10.2020).

7. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. – 504 с.

8. Миронюк В.О., Ананьєва К.О., Тягаєнко Ю.А., Сучасні методи управління дебіторською заборгованістю підприємств // Проблеми системного підходу в економіці. – 2018. – №3 – С. 66-69.

9. Давидович І. Є., Контролінг: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 552 с.

10. Стоун Т. Управленческий учет / Пер. с англ. под. ред. Н. Д. Эриашвили. – М: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.

Chapter 12.

1. Melnyk S.V. Concept of formation of national model of social audit [Electronic resource] / Melnyk S.V., Matrosov V.D., Gavrytska M.K., - Access mode: <http://www.lir.lg.ua/koncept.htm>

2. Report of the Task Group on Social Audit, CAG Office, India, January 2010

3. Social Audit and Its Relevance to Audit of Public Utilities, M. Parthasarathy, Former Additional Deputy Comptroller and Auditor General, India.

4. Final Report on “Social Audit Gram Sabha & Panchayati Raj”, Planning Commission Of India, Vision Foundation, October 2005

4. A handbook for trainers on participatory local development: the Panchayati Raj model in India Jain, S.P. & Polman, W., RAP Publication - 2003/07. 5. Social Audit: A Toolkit, Center For Good Governance (CGG), DG & ED, CGG, Haidearbad 200

5. Sysoieva I., Balaziuk O. Features of Agile technologies in audit // Modern scientific and technical methods of management information flow and their influence on the development of society. Abstracts of V International Scientific and Practical Conference. SH SCW “NEW ROUTE” Frankfurt am Main, Germany. 2020. Pp. 15-17. URL: <http://isg-konf.com>

5. Social Audit and its Methodology. Available from: https://www.researchgate.net/publication/290899588_Social_Audit_and_its_Methodology [accessed Nov 01 2020].



6. Tiron-Tudor A., Dragu I.M., Cordos G.S., Oprisor T. (2015) Defining a Methodology for Social Audit Based on the Social Responsibility Level of Corporations. In: Rahim M., Idowu S. (eds) Social Audit Regulation. CSR, Sustainability, Ethics & Governance. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-15838-9_13

Chapter 13.

1. BECKER, G. S. *Comportamentul uman: O abordare economică*. Editura All, Bucuresti, 334 p., 1998, ISBN: 973-571-242-3;

2. BOBOC, I. *Comportament organizațional și managerial: fundamente psihosociologice și politologice*. Vol.I, Editura Economica, București, 336 p., 2003, ISBN 9735908476;

3. DRUCKER, P. *Managementul viitorului*. Editura ASAB, București, 304 p., 2004, ISBN:973772500X;

4. PIAGET, J. *Psihologia inteligenței*. Editura Științifică, București, 225 p., 1965;

5. PITARIU, H.D. *Proiectarea fișelor de post, evaluarea posturilor de muncă și a personalului: un ghid practic pentru managerii de resurse umane*. Editura Irecson, București, 345 p., 2006, ISBN: 973-7694-02-3;

6. POPESCU, D. I. *Comportament organizațional*. Editura ASE, Bucuresti, 402 p., 2010, ISBN: 9786065053694;

7. LOCKE E.A. *Towards a theory of taste motivation and incentives*, V.III, N-Y, 1968

8. LOCKE E.A.; LATHAM G.P. *A Theory of Goal Setting&Task Performance*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1990;

9. SPECTROR, P.E.; FOX, S. *The stressor-emotion model of counterproductive work behavior*. În: Fox și Spector: Counterproductive work behavior: investigations of actors and targets. Washington DC: APA, 156, 2005, pp. 151-176;

Chapter 14.

1. Мороз Л.І. Креативність як складовий чинник поведінки сучасного працівника / Л.І. Мороз. Колективна монографія «Innovative scientific researches: European development trends and regional aspect». Edition – Riga, Latvia: “Baltija Publishing”, 2020. – PP. 135-151, (332 p.).

2. Актуальні проблеми психології: Проблеми психології творчості та обдарованості: Зб. наук. праць / за ред. В.О. Моляко. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. – 264 с.

3. Моляко В.А. Творческая одаренность и воспитание творческой личности. – К: Знание, 1991. – 19 с.

4. Башук Т.О. , Хижняк М.О. Стимулювання та розвиток креативності персоналу. Маркетинг і менеджмент інновацій. Суми: Видавництво Сумського державного університету, 2013. - №1. - С.150-160.

5. Павлушенко Т.Г. Нестандартный подход: как креативность помогает в бизнесе [*Custom approach: how creativity helps in business* [Electronic resource] – Retrieved from: <https://biz.liga.net/hr/all/article/nestandardnyy-podkhod-kak->



креативност-pomogaet-v-biznese (December 2019).

6. Мороз Л.И. Взаимодействие маркетинг-менеджмента персонала предприятия и управленческих решений руководителя / Л.И.Мороз // GISAP. International Academy of Science and Higher Education. Collective Monograph «Value of the personality and collective interactions in the social progress ensuring process». – London: IASHE, 2016. – PP. 13-17.

7. Беклешов В.К. Нормирование в научно-технических организациях / В.К. Беклешов, П.Н.Завлин. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.

8. Палицын В.А. Оценка и стимулирование творческого труда / В.А. Палицын. – Минск: Беларусь, 1990. – 142 с.

Chapter 15.

1. Федеральный закон Российской Федерации «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»: от 13.07.2015 года № 224-ФЗ. — Доступ из СПС Гарант

2. Борис, О. А. Особенности применения ГЧП в условиях цифровой экономики / О. А. Борис, Р. М. Устаев // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право. Сборник научных трудов. – Севастополь: ООО "Рибест", 2019. С. 324-325.

3. Давыденко, Е. А. Эволюция концепции сбалансированной системы показателей: от истоков к цифровому предпринимательству / Е. А. Давыденко // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19, № 2. – Текст: электронный. – URL:<https://creativeconomy.ru/lib/38773> (дата обращения 22.09.2020)

4. Как Россия будет готовить кадры для цифровизации // URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4078897> (дата обращения: 07.11.2020).

5. Кузьмицкая, Т. В. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации / Т. В. Кузьмицкая // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БИТУ - Минск, 2016. - Вып. 4. - С. 230-238.

6. Малюский, С. А. Институционально-правовые основания партнерства государства и бизнеса в сфере цифровизации / С. А. Малюский. — Текст : непосредственный // Вопросы экономики и управления. — 2020. — № 3 (25). — С. 9-13. — URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/169/5348/> (дата обращения: 07.11.2020).

7. Мелешко Ю. В. Инновационное развитие образовательной политики в контексте цифровой трансформации промышленных предприятий республики Беларусь и Российской Федерации: постановка проблемы /Ю.В. Мелешко, Р.М. Устаев // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2020. № 4 (79). С. 75-83.

8. Никитина И.А., Борисова Е.С., Кабаленова Е.М. ГЧП как фактор трансформации системы подготовки научно-педагогических кадров в контексте инновационной экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – Санкт-Петербург, 2019. С.50-56



9. Парахина, В.Н. О необходимости применения государственно-частного партнёрства в развитии цифровой экономики / В.Н. Парахина, Р.М. Устаев, О.А. Борис, Г.В. Воронцова, О.Н. Момотова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – г. Ставрополь: СКФУ, 2019. № 2 (71). С. 62-67.

10. Парахина, В.Н. Возможность применения механизма ГЧП при реализации проектов "умного города" / В.Н. Парахина, О.А. Борис, Р.М. Устаев, Г.В., Воронцова, О.Н. Момотова // Финансовый журнал. – г. Москва: Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, 2019. № 6 (52). С. 70-82.

11. Ускова, Т. В. Управление экономикой региона на основе партнёрского взаимодействия органов власти и бизнес-структур / В. Ускова Т., С. А. Кожевников // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – г. Вологда: Вологодский научный центр Российской академии наук, 2014. 6 (36). С. 34-46.

12. Устаев, Р.М. Влияние механизма государственно-частного партнерства на процесс цифровизации экономики / Р.М. Устаев, М.Н. Гюльнезерова // Социально-экономическое развитие России и Монголии: проблемы и перспективы. Материалы VII Международной научно-практической конференции. – г. Улан-Удэ: Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, 2020. С. 264-268.

13. Устаев, Р.М. Об основных направлениях государственно-частного партнерства в России в условиях цифровой экономики / Р.М. Устаев // Россия, Европа, Азия: цифровизация глобального пространства. Сборник научных трудов II международного научно-практического форума. Под редакцией В.А. Королева. – г. Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2019. С. 306-308.

14. Ушакова Е. В., Клюев К. В. Управление формированием интеллектуального капитала в системе государственно-частного партнерства // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. – г. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, 2015. № 4 (52). С. 36-38

15. «Коробочные» решения, IT-объекты соглашений, инфраструктурные облигации и секьюритизация обязательств – тенденции в секторе ГЧП [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/article/1236285/>

Chapter 16.

1. Butko, M., Popelo, O., Pishenin, I. (2019). Innovations in human resources management in eurointegration conditions: case for ukrainian agro-industrial complex. *Marketing and management of innovations*, 2, 74–82.

2. Verba, V. A., Zahorodnikh, O. A. (2000). *Proektnyi analiz [Project analysis]*. KNEU.

3. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Commercial Code of Ukraine], Law № 436-IV (January 16, 2003) (Ukraine). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

4. Mochernyi, S. V. (Ed.). (2000). *Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]* (Vol. 1). Akademiia.



5. Kolomiets, T. M., Prytul'ska, N. V., Romanenko, O. L. (2001). *Ekspertyza tovariv [Examination of goods]*. Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.
6. Kryminalno-protsesualnyi kodeks Ukrainy [The Criminal Procedural Code of Ukraine], Law № 4651-VI (April 13, 2012) (Ukraine). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4651-17/page3>.
7. Mytnyi kodeks Ukrainy [The Customs Code of Ukraine], Law № 4495-VI (March 13, 2012) (Ukraine). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
8. Orlov, P. (2004). Sravnitelnaia otsenka effektivnosti kapitalnykh vlozhenii [Comparative evaluation of the efficiency of capital investments]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 1, pp. 27–32.
9. Pro innovatsiinu diialnist [On Innovation Activity], Law № 40-IV (July 4, 2002) (Ukraine). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
10. *Strategicheskoe planirovanie i analiz effektivnosti investitsii [Strategic planning and analysis of investment efficiency]* (1996). Informatsionno-izdatelskii dom «FILIN».
11. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [The Civil Code of Ukraine], Law № 435-IV (January 16, 2003) (Ukraine). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
12. Gupta Poornima. (February 2017). The Right Words at The Wrong Time! *Human Capital*, 9, pp. 56–60.

Chapter 17.

1. Васильков В. Г. Організація виробництва. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.
2. Гриньова В. М., Салун М. М. Організація виробництва. – Київ : Знання, 2009. – 582 с.
3. Кукоба В. П. Організаційне проектування підприємств. – Київ : КНЕУ, 2009. – 270 с.
4. Про затвердження Інструкції з руху поїздів та маневрової роботи на залізницях України: Наказ Міністерства транспорту і зв'язку від 31.07.2005 № 507. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0507650-05#Text> (дата звернення: 24.10.2020).
5. Смахов А. А. Управление грузовой и коммерческой работой на железнодорожном транспорте. – Москва: Транспорт, 1990. – 351 с.
6. Макаренко М. В, Гойхман І. М. Теоретико-методичні та практичні аспекти аналізу перевізної-експлуатаційної роботи залізничного транспорту // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління». Вип.16. – Київ: ДЕУТ, 2010. – С. 127–136.
7. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства. – Київ: Каравела, 2003, – 432 с.

Chapter 18.

1. Global Competitiveness Report 2017–2018/ World Economic Forum. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://weforum.org/docs/GCR>
2. Всесвітній економічний форум – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport201



9.pdf

3. Джерело: Gartner., Inc. <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-02-13-gartner-forecasts-public-cloud-services-in-the-middle>
4. Офіційний сайт International Data Corporation_. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.idc.com/promo/global-ict-spending/forecast>
5. Офіційний сайт Gartner. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/top-emerging-risks-for-business-leaders/>
6. Світова організація торгівлі. Статистичний огляд міжнародної торгівлі COT 2017. Washington, D.C. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org/english/ress e/statis e/wts2017 e/wts2017 e.pdf>.
7. Світова організація торгівлі. Статистичний огляд міжнародної торгівлі COT 2017. Washington, D.C. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org/english/ress e/statis e/wts2020 e/wts20 toc e.htm>
8. Офіційний сайт ЮНКТАД. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://unctad.org/topic/ecommerce-and-digital-economy>
9. The Motley Fool. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fool.com/investing/the-7-largest-e-commerce-companies-in-the-world.aspx>

Chapter 19.

1. Гастрономічний туризм.
URL : http://pidruchniki.com/1209061343560/turizm/gastronomichniy_turizm
2. Черноморски туристически форум. Винен Туризм – Традиция и Съвременност. Варна: Издателство Славена, 2009. 200с. 1, с. 45.
- 3.С. Michael Hall, Gary Johnson, Brock Cambourne, Niki Macionis, Richard Mitchell, Liz Shaples. Wine tourism around the world: development, management and markets//Wine tourism: an introduction.-Oxford.: Butterworth Heinemann 2002. P.1-24. 2, с. 15.
4. Божук Т.І., Прокопчук Л.А. Сучасний стан і перспективи розвитку винного туризму (на прикладі Закарпатської області). Туристична індустрія: сучасний стан і перспективи розвитку: VI міжнар. наук.-практ. конф. (28–29 квітня 2011 р.). Луганськ, 2011. Т. 2. № 6. С. 171–177.
5. Петрусенко О. Молодая лоза винного туризма. Мир продуктов. 2013. Июнь. С. 48–49.
6. Михайлюк О.Л. Перспективи розвитку винних туристичних кластерів на Півдні України. Наук. вісн. ОНЕУ. 2013. №1. С. 29–41.
7. Басюк Д.І., Бадещенкова К.С. Дослідження ринку винного туризму в Україні. URL: <http://www.sworld.com.ua/php/ru/ tourism-and-recreation-114/the-travel-market-is-its-current-status-and-forecasts-114/21576-114-435/>
8. Aaker David A. Strategic Market Management. Wiley, 2013. 336 p.
9. Каламан О. Б. Тенденції розвитку світового та українського ринку продукції виноробства в сучас-них умовах / О. Б. Каламан, А. С. Молчановська // Економіка харчової промисловості. 2016. Т. 8, № 2. С. 3–8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2016_8_2_2.; DOI: 10.15673/fe.v8i2.124.



10. Седікова І. О. Дослідження напрямів впровадження стратегії диверсифікації на підприємствах ви-норобної галузі / І. О. Седікова, Н. А. Петрочко // Економіка харчової промисловості. 2017. Т.9, Вип.1. С. 44–50. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp2017918>; DOI: 10.15673/fe.v9i1.487

11. Електронний ресурс. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Електронний ресурс. URL : <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/volodimir-kucherenkostolove-vino-v-ukrayini-potrib/>

13. Електронний ресурс. URL: <https://agro-smart.com.ua/ua/news/news/view?slug=%E2%80%8Bfestivali-vina-ukrainy-i-mira>

14.Електронний ресурс. URL : <https://zruchno.travel/Publications/Entry/3003?lang=ua>



SCIENTIFIC EDITION

MONOGRAPH
INTELLEKTUELLES KAPITAL - DIE GRUNDLAGE FÜR INNOVATIVE
ENTWICKLUNG
WIRTSCHAFT, MANAGEMENT, MARKETING, TOURISMUS
INTELLECTUAL CAPITAL IS THE FOUNDATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
ECONOMICS, MANAGEMENT, MARKETING, TOURISM
MONOGRAPHIC SERIES «EUROPEAN SCIENCE»
BOOK 3. PART 5

Authors:

Abrosimova O.S. (2), Alekseewa I. (7), Choporov O.N. (6), Dorozhkina H.M. (17),
Evstafyeva E.M. (7), Ivanova N. (16), Jorovlea E.I. (13), Kahovich E.A. (18),
Kahovich Y.A. (18), Kharchuk S. (3), Khomenko L.M. (17), Kurachytsky D.V. (14),
Lavrov D.A. (7), Lvovich I.Y. (6), Lvovich Y.E. (5), Moroz L.I. (14), Mustetsa I.V. (10),
Nekhay B.A. (8), Orlovskaya Y.V. (18), Parakhina V.N. (15), Plastinin A. (1),
Polishchuk L. (19), Popelo O. (16), Preobrazhenskiy A.P. (5, 6), Preobrazhenskiy Y.P. (5),
Reznikov A.V. (2), Stahova E. (11), Sushko O. (1), Sysoieva I.N. (12), Tishchuk I. (19),
Tkachuk L. (11), Tretyakova O.V. (4), Ustaev R.M. (15), Ustaeva M.N. (15),
Vakulich M. (9), Zamlelaia A.T. (2)

The scientific achievements of the authors of the monograph were also reviewed and recommended for publication at the international scientific symposium
« **Intellektuelles Kapital - die Grundlage für innovative Entwicklung '2020 / Intellectual capital is the foundation of innovative development** »
(November 2-3, 2020)

The monograph is included in
International scientometric databases

Service sheet 10.7
Circulation 500 copies.
Signed: December 30, 2020

Published:
ScientificWorld - NetAkhatAV
Lußstr 13,
Karlsruhe, Germany

in conjunction with Institute «SE&E»

e-mail: orgcom@sworld.education
www.sworld.education



Publisher is not responsible for accuracy
information and scientific results presented in the monograph

ISBN 978-3-949059-06-3



9 783949 059063



