

***International Scientific and Practical  
Conference  
"WORLD SCIENCE"***

***№ 2(18), Vol.3, February 2017***

**Proceedings of the  
III International Scientific and Practical Conference  
"The goals of the World Science 2017"  
(January 31, 2017, Dubai, UAE)**

Copies may be made only from legally acquired originals.

A single copy of one article per issue may be downloaded for personal use (non-commercial research or private study). Downloading or printing multiple copies is not permitted. Electronic Storage or Usage Permission of the Publisher is required to store or use electronically any material contained in this work, including any chapter or part of a chapter. Permission of the Publisher is required for all other derivative works, including compilations and translations. Except as outlined above, no part of this work may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means without prior written permission of the Publisher.

**Founder –**  
ROSTranse Trade F Z C  
company,  
Scientific and Educational  
Consulting Group  
"WORLD Science", Ajman,  
United Arab Emirates

<http://ws-conference.com/>

**Publisher Office's address:**  
United Arab Emirates, Ajman

Amberjem Tower (E1)  
SM-Office-E1-1706A

E-mail: [worldscience.uae@gmail.com](mailto:worldscience.uae@gmail.com)

Tel. +971 56 498 67 38

The authors are fully responsible for the facts mentioned in the articles. The opinions of the authors may not always coincide with the editorial boards point of view and impose no obligations on it.

## CHIEF EDITOR

**Ramachandran Nithya** Professor in Finance and Marketing, Oman

## EDITORIAL BOARD:

**Nobanee Haitham** Associate Professor of Finance, United Arab Emirates

**Ovsyanik Olga** Professor, Doctor of Psychological Science, Russian Federation

**Almazari Ahmad** Professor in Financial Management, Saudi Arabia

**Temirbekova Sulukhan** Dr. Sc. of Biology, Professor, Russian Federation

**Lina Anastassova** Full Professor in Marketing, Bulgaria

**Kuzmenkov Sergey** Professor at the Department of Physics and Didactics of Physics, Candidate of Physico-mathematical Sciences, Doctor of Pedagogic Sciences

**Mikiashvili Nino** Professor in Econometrics and Macroeconomics, Georgia

**Safarov Mahmatali** Doctor Technical Science, Professor Academician Academia Science Republic of Tajikistan

**Alkhalwaldeh Abdullah** Professor in Financial Philosophy, Hashemite University, Jordan

**Omarova Vera** Professor, Ph.D., Kazakhstan

**Mendebaev Toktamys** Doctor of Technical Sciences, Professor, Kazakhstan

**Koziar Mykola** Head of the Department, Doctor of Pedagogical Sciences, Ukraine

**Yakovenko Nataliya** Professor, Doctor of Geography, Shuya

**Tatarintseva Nina** Professor, Russia

**Mazbayev Ordenbek** Doctor of Geographical Sciences, Professor of Tourism, Kazakhstan

**Sidorovich Marina** Candidate of Biological Sciences, Doctor of Pedagogical Sciences, Full Professor

**Sentyabrev Nikolay** Professor, Doctor of Sciences, Russia

**Polyakova Victoria** Candidate of Pedagogical Sciences, Russia

**Ustenova Gulbaram** Director of Education Department of the Pharmacy, Doctor of Pharmaceutical Science, Kazakhstan

**Issakova Sabira** Professor, Doctor of Philology,

**Harlamova Julia** Professor, Russia

**Kolesnikova Galina** Professor, Russia

**Kalinina Irina** Professor of Chair of Medicobiological Bases of Physical Culture and Sport, Dr. Sci.Biol., Russia

**Utebaliyeva Gulnara** Doctor of Philological Science, Kazakhstan

**Imangazinov Sagit** Director, Ph.D, Kazakhstan

**Uzilevsky Gennady** Dr. of Science, Ph.D., Russian Federation

**Dukhanina Irina** Professor of Finance and Investment Chair, Doctor of Sciences, Russian Federation

**Crohmal Natalia** Professor, Ph.D. in Philosophy, National Pedagogical Dragomanov University, Ukraine

**Orehowskyi Wadym** Head of the Department of Social and Human Sciences, Economics and Law, Doctor of Historical Sciences, Ukraine

**Chorny Oleksii** D.Sc. (Eng.), Professor, Kremenchuk

**Peshcherov Georgy** Professor, Russia

**Pilipenko Oleg** Head of Machine Design Fundamentals Department, Doctor of Technical Sciences, Ukraine

**Mustafin Muafik** Professor, Doctor of Veterinary Science

**Nyazbekova Kulanda** Candidate of pedagogical sciences, Kazakhstan

**Cheshmedzhieva Margarita** Public Law and Public Management Department, Bulgaria

**Svetlana Peneva** MD, dental prosthetics, Medical University - Varna, Bulgaria

## CONTENTS

## ECONOMY

<i>Akbarov Bekzod</i> CRITERIA FOR THE RECOGNITION OF SOFT LOANS AS AN OBJECT OF ACCOUNTING.....	4
<i>Chaqqonova Lola, Salimova Muqaddas</i> THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF PREFERENTIAL LOANS AND THEIR IMPACT TO THE ECONOMIC GROWTH.....	6
<i>Жумашиева Р. М., Жакупов Е. Г., Кульнеусов Е. Д.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА С ПРОДАЖ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	9
<i>Толкачева Н. А.</i> ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ КОМБИНИРОВАННОГО ЛЕВЕРИДЖА В ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКЕ КОМПАНИИ.....	12
<i>Шерман Є. М., Шерман М. І., Самчинська Я. Б.</i> КОМПОНЕНТНИЙ АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	14
<i>Filipishyna Liliya, Grisyna Larisa, Zhuvahina Iryna</i> PROVIDING STRATEGIC STABILITY OF BUSINESS STRUCTURES IN THE CONDITIONS OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE SOUTHERN REGION OF UKRAINE.....	20
<i>Ismoilova Kutlibika Ulugbek qizi, Davirova Shakhlo Shukrullayevna</i> SOVEREIGN CREDIT RATING.....	28

## MANAGEMENT AND MARKETING

<i>Какодеї А. О.</i> ВИКОРИСТАННЯ ПОСЛУГИ WIFI ЯК ІНСТРУМЕНТУ МАРКЕТИНГУ.....	31
<i>Колтун В. С., Коваль О. М.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ ЯК УМОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	33
<i>Maisuradze T.</i> SUCCESSFUL RECRUITING SECRET FOR HRM AND POTENTIAL EMPLOYEES.....	38
<i>Kasimova Gulyar Axmatovna, Sholdarov Dilshod Azimiddin o'g'li</i> PERSPECTIVES OF ELABORATION PROCESS OF PLANNING AND FINANCING THE COST OF HEALTH CARE SYSTEM.....	40
<i>Саидова Мархабо Ҳабибулло қизи</i> ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УЗБЕКИСТАНЕ И ИХ СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА.....	43
<i>Умарова Мукаддас Аббасовна,</i> <i>Кодиров Умиджон Усмонжон угли, Азимов Шерзод Шухратжон угли</i> МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	48
<i>Ivzhenko Inna Borysivna</i> METHODOLOGY OF «MANAGEMENT BY RESULTS» IN THE INTERACTION OF VOLUNTEERS' MOVEMENTS AND LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES.....	53

## CRITERIA FOR THE RECOGNITION OF SOFT LOANS AS AN OBJECT OF ACCOUNTING

Akbarov Bekzod

*Uzbekistan, Tashkent State Economic University, Student of "Accounting and audit"*

**Abstract.** The article reveals the essence and importance of issues of preferential loans and their impact to the economic growth, and also lending is the movement of capital, provided in the form of loans on terms of repayment for a fee in the form of interest. The objective necessity of the loan is due, above all, the laws of the circulation of industrial and commercial capital. Credit expresses economic relations between the subjects of a single reproductive process.

**Keywords:** credit, economic growth, loans, commercial capital, insurance, services, form of loans.

Concessional loans are granted in accordance with the lists compiled in compliance with the order of citizens in need of better housing conditions. To make yourself in these lists must be relevant governmental organizations, the following documents:[1]

- Application;
- Information about the income and property of the citizen and his family members;
- An excerpt from the decision of the general meeting of the organization, owners (of Commissioners meeting) the admission of a citizen in this organization - in the case of construction of residential premises as part of the organization of developers;
- Agreement on the creation of the object of shared construction or other agreement providing for the construction of residential premises.
- In the case of construction of the dwelling in order of share participation in housing construction;
- Certificate (certificate) on the state registration of land and the state act on ownership of land or the right of lifetime inheritable possession of land - in the case of construction (reconstruction) of single-family, blocked dwelling house;
- Preliminary agreement of acquisition of premises - in the case of the acquisition of the dwelling;
- A copy of employment record - for citizens, seniority who interrupted during the period for which the available information on income and assets
- A certificate of delivery of premises (if any);
- A certificate of security living quarters at the expense of housing the Ministry of Defense and other state bodies having military formations and paramilitary organizations (if any).

The maximum size of preferential loans for construction (reconstruction) of housing is determined by:[2]

1. The total area under construction regulations (under reconstruction) of residential premises to determine the amount of the soft loan, which consists of:

- In urban areas - 20 m<sup>2</sup> per family member (under construction for one person one-bedroom apartments, single-family residential houses - 30 m<sup>2</sup>);
- In the narrow parts of the city - 15 m<sup>2</sup>, and for large families - 20 m<sup>2</sup> per family member (under construction for one person one-bedroom apartments, single-family residential houses - 30 m<sup>2</sup>);
- For citizens permanently living and working in rural areas and are building (reconstructing) where single family homes or blocked, - 30 m<sup>2</sup> (under construction for one person single-family house or a studio apartment in the blocked dwelling house - 44 m<sup>2</sup>).

Standardized sizes of property of the total area determined minus:[3]

- The total area belonging to the citizen and members of his family housing;
- The total area belonging to the citizen and members of his family housing and alienated within 3 years prior to the conclusion of the credit agreement (in the case of the acquisition of alternative accommodation (the share in the living room) of the alienated and the acquired premises (shares) takes into account that in which a large area).

In these areas also includes the total area of the property attributable to the share in the right common ownership of property. This area is determined in proportion to the share.[4]

Also taken into account normalized sizes are set minus the total area of premises:

- Organization of developers, for which paid contributions to mutual citizen and members of his family;

- In which the citizen and his family carried out the payment of the price of the object share construction;

- Are in commissioned residential buildings (start-up complex), construction of which carried out the citizen and his family members.

At the same time, the normalized size of the total area are determined without regard to the total area of the premises:

- The reconstruction of which is provided a soft loan;

- Recognized in the prescribed manner not conform to stay sanitary and technical requirements, if said uninhabitable dwelling to be demolished due to the construction on the land at the place of its location or blocked single-family residential building with the provision of soft loan;

- Alienated (including the disposal of an interest in the common property) citizen and his family members together with members of the family, if the total area of said space (the total area of the dwelling, attributable to share in the common ownership of housing) taken into account normalized the size of the total area to determine the amount of the soft loan for that family;

- Gratuitously transferred under the contract of donation executive committee (soldiers can pass this room and the Ministry of Defense and other state bodies having military formations and paramilitary organizations).[5]

2. The cost of 1 m<sup>2</sup> of the total area being built (reconstructed) dwelling (this value should not exceed the limit of a single standard price of 1 m<sup>2</sup> of total area of the premises, defined by the Council of Ministers of the Republic of Uzbekistan).

Preferential credit shall not exceed 90% (for large families - 100%) of the cost of building and) the size of normalized total area of the premises, to take into account to determine the amount of preferential credit. Maximum term soft loan should not exceed 20 years (with the exception of large families, for them this period is 40 years) .Per cent for the use of these loans during the term the repayment shall be established in the following amounts: -for large families - 1% per annum; -for citizens permanently residing and working in settlements with a population of 20 thousand people, and in satellite towns - 10% of the refinancing rate of the National Bank, existing at the date of approval of the lists to receive preferential loans, but not less than 3% per annum; -for servicemen - 5% per annum; -for other categories of persons referred to in paragraphs 2 - 14 - 20% of the refinancing rate of the National Bank, acting on a date of approval of the lists to receive preferential loans, but not less than 5% per annum; -for young families with two minor children who are not related to the categories of persons referred to in paragraphs 2 - 14 - 50% of the refinancing rate of the National Bank, acting on a date of approval of the lists to receive preferential loans, but not less than 5% in year.[6]

For obtain subsidies necessary to the Executive Committee or the organization where a person is in the queue for housing the following documents: - passport or other identification document; -data the income and property of the citizen and his family members; PRELIMINARY contract of purchase of premises - in the case of the acquisition of premises; -Certificate (certificate) of state registration of land and the state act on ownership of land or the right of lifetime inheritable possession of the land - in the case of construction (reconstruction) of single-family, blocked dwelling house; - notarized obligation of non-discharge in the property occupied under a contract of tenancy and then release it - if there is such places. Documents that alone can not provide, as they are requested by the principle "One window": - in the construction of residential premises as part of the organization of developers in order of share participation in housing construction under the contract with the developer or any other contract on the construction of housing - an extract from the decision of the local executive and administrative body for the inclusion of citizens in the organization of developers, or a copy of the agreement on share participation in housing construction, a copy of any other of the construction contract; - information on estimated cost of construction of residential premises in the prices prevailing at the time of applying for a grant, on the date of entry of an apartment house in operation - in the case of subsidies repayment of concessional loans obtained for the construction of residential premises (provided by management, owners, developers); - in the construction (reconstruction) of single-family, locked residential houses or flats: - copies of documents confirming that the recipient agreed in the prescribed manner of design documentation and permission for construction (reconstruction) of a residential house or apartment; - information on estimated cost of construction (reconstruction) of residential houses or apartments, the cost of the work performed and purchased materials and goods at the prices valid on the date of submission of the application for a grant, on the date of entering a dwelling house completed - in the case of subsidies for the repayment of debt at a preferential loan received for the construction (reconstruction) of residential premises; -with the purchase of premises: cop technical certificate on the acquired dwelling; -conclusion on the assessment (by the definition of the appraised value) of residential premises issued in accordance with

legislation on the organization of state subsidies registration. Weight defined as the sum of its basic share, determined as a percentage of taken into account to determine the amount of the subsidy cost of construction (reconstruction) of standardized dimensions of the total area of the premises, and housing allowances received subsidies and citizen members of his family who have, in accordance with the law the right to indexation of housing quotas and expressed a desire to improve their living conditions by using baseline credit. Weight share grants is determined based on:] - the time a citizen registered in need of better housing conditions, except for people who receive subsidies out of the lineup, as well as young families and citizens permanently living and working in rural areas - the basic share of subsidies for them is determined independently of the residence time of such registration, is the number of family members who have agreed to receive subsidies; - total family income; -Size of the total area of dwelling on one or more family members are taken into account when calculating the subsidy according to regulations. The calculation of basic share grants made for the cost of 1 m<sup>2</sup> of the total area being built (reconstructed) premises, but not exceeding a single standard limit value of 1 m<sup>2</sup> of total area of the premises, defined by the Council of Ministers of the Republic of Uzbekistan.

### REFERENCES

1. Natalya Ryazantseva Dmitry Ryazantsev. 1C: Enterprise. Accounting. Secrets of work. - SPb.: BHV-Petersburg, 2012. - 320 p.
2. Praktikum to program complex "Accounting execution cost estimates." - M.: Finance and Statistics, 2003. - 136 p.
3. M.L. Makalskaya, S.B Konstantinov. Associations. Accounting, taxation and auditing. - M.: Business and Services, 2002. - 224 p.
4. The State Committee on Statistics of Uzbekistan "Tourism in Uzbekistan" Tashkent-2014year. International tourist flows, p-32
5. O.V. Dmitriev, E.V Nicholas. Accounting and analysis of economic activity in the publishing houses. - M.: Finance and Statistics, 2004. - 240 p.
6. E.I. Golikova. Accounting and financial reporting: reform. - M.: Business and Services, 2012. - 224 p.

## THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF PREFERENTIAL LOANS AND THEIR IMPACT TO THE ECONOMIC GROWTH

*Chaqqonova Lola,  
Salimova Muqaddas*

*Uzbekistan, Tashkent State Economic University*

**Abstract.** *The article were reveals the essence and importance of issues of preferential loans and their impact to the economic growth, and also lending is the movement of capital, provided in the form of loans on terms of repayment for a fee in the form of interest. The objective necessity of the loan is due, above all, the laws of the circulation of industrial and commercial capital. Credit expresses economic relations between the subjects of a single reproductive process.*

**Keywords:** *credit, economic growth, loans, commercial capital, insurance, services, form of loans.*

The sustainable development of our economy is playing an increasingly important role collar. At the beginning of last year we have approved additional measures to accelerate the development of the service sector in rural areas in the 2013-2016 years. Last year, it created more than 13 thousand enterprises to provide services, including commercial and residential complexes, mini-branches of banks, insurance companies and others. At the end of 2013 the volume of rendered services increased by 13.5 percent, while their share in the GDP structure was 53 per cent against 37 per cent in 2000. Today we have all grounds to state that the level of service sector development, we are increasingly approaching the economically developed countries.[1]

Our focus over the past year were the development and reform of the banking system. Significantly expanding and strengthening the resource base of banks, improve the quality of their services. The total volume of loans granted to the real sector of the economy in 2013 grew by 30 percent.

Over the past year the total capital of commercial banks increased by 25 per cent, and in comparison with the year 2000 - more than 46 times.

As a result, today the capital adequacy of banks is 24.3 percent, which is 3 times higher than the requirements of the Basel Committee on Banking Supervision, which are taken at the level of 8 per cent.

Liquidity of the banking system exceeds 65 percent, which is 2.2 times more common in the world practice evaluation "high". The share of domestic sources account for about 80 percent of the total loan portfolio.

Special recognition deserves access to banking services. Thus, 100 thousand of the adult population is 49.7 banking institutions, and 1,000 people opened bank accounts in 1028, which corresponds to international standards for assessing the "high".

I would like to take this opportunity to note with satisfaction that virtually all commercial banks have received from leading international rating agencies rating of "stable". As the head of our state, President IA Karimov: "... In the center of our attention in the past year were the development and reform of the banking system. Significantly expanding and strengthening the resource base of banks, improve the quality of their services. The total volume of loans granted to the real sector of the economy in 2013 grew by 30 percent.

The essence and significance of preferential loans and their impact to the economic growth.

In recent years, the state attempts to move to the new credit conditions. However, they encounter a serious problem as the presence of huge debts on earlier loans.

Lending is the movement of capital, provided in the form of loans on terms of repayment for a fee in the form of interest. The objective necessity of the loan is due, above all, the laws of the circulation of industrial and commercial capital. Credit expresses economic relations between the subjects of a single reproductive process.[2]

According to its loan type it has many different forms, which differ greatly among themselves. For more detail on types of loans. Commercial banks provide their clients with various types of loans that can be classified according to various criteria.

First of all, the main groups of borrowers:

- credit economy;
- population;
- authorities.

By appointment (direction) distinguish credit

- consumption;
- Industrial;
- shopping;
- agriculture;
- Investment;
- budget.

Depending on the scope of operation of the bank loans granted to enterprises of all sectors of the economy (.. Ie, business entities), can be of two types:

1. The loans involved in the expanded reproduction of capital assets;
2. The loans involved in the organization of working capital.

The latter, in turn, divided into loans directed to the sphere of production and loans serving the sphere of circulation.

In terms of use of loans are:

1. demand;
2. Urgent.

The latter, in turn, is divided into:

- Short-term (up to 1 year);
- The medium-term;
- Long-term (over 3 years).

Typically, loans that form the revolving funds are short-term loans and participating in the expanded reproduction of fixed assets relate to the medium- and long-term loans.[3]

The size distinguish large loans, medium and small.

By providing: unsecured (blank) loans and secured, which, in turn, by the nature of software are divided into collateral guaranteed and insured.

By way of the issuance of bank loans can delineate on compensation and payment of the loan. In the first case, the loan is sent to the account of the borrower to recover the last of his own money invested in any material assets or the costs. In the second case, a bank loan is sent directly to the payment settlement and cash documents submitted by the borrower to pay the financed activities.

By repayment methods distinguish bank loans repayable in installments (parts, shares) and loans repayable at the same time (on one specific date).

In currency credit release:

- in the national currency of the loan;
- foreign currency loans.

Under the system of bank lending refers to a set of elements that define the organization of the credit process and its regulation in accordance with the lending principles.[4]

As elements constituting it includes:

- the order and degree of participation of own funds credited to borrowers operations;
- the purpose of the loan;
- lending practices;
- forms of loan accounts;
- How bad debt management;
- forms and procedures for control of target and effective use loan funds and their timely return.

The sustainable development of our economy is playing an increasingly important role collar. At the beginning of last year we have approved additional measures to accelerate the development of the service sector in rural areas in the 2013-2016 years. Last year, it created more than 13 thousand enterprises to provide services, including commercial and residential complexes, mini-branches of banks, insurance companies and others. At the end of 2013 the volume of rendered services increased by 13.5 percent, while their share in the GDP structure was 53 per cent against 37 per cent in 2000. Today we have all grounds to state that the level of service sector development, we are increasingly approaching the economically developed countries.[5]

Our focus over the past year were the development and reform of the banking system. Significantly expanding and strengthening the resource base of banks, improve the quality of their services. The total volume of loans granted to the real sector of the economy in 2013 grew by 30 percent.

Over the past year the total capital of commercial banks increased by 25 per cent, and in comparison with the year 2000 - more than 46 times.

As a result, today the capital adequacy of banks is 24.3 percent, which is 3 times higher than the requirements of the Basel Committee on Banking Supervision, which are taken at the level of 8 per cent.

Liquidity of the banking system exceeds 65 percent, which is 2.2 times more common in the world practice evaluation "high". The share of domestic sources account for about 80 percent of the total loan portfolio.

Special recognition deserves access to banking services. Thus, 100 thousand of the adult population is 49.7 banking institutions, and 1,000 people opened bank accounts in 1028, which corresponds to international standards for assessing the "high".

I would like to take this opportunity to note with satisfaction that virtually all commercial banks have received from leading international rating agencies rating of "stable".[6]

Preferential loans are available in nearly every region of the country on a variety of purposes: for the purchase of a vehicle, new housing, education, etc. The most popular preferential mortgage loans for the purchase of apartments in residential buildings. Government has developed special mortgage programs for the implementation of the project to ensure affordable and comfortable housing for citizens of Uzbekistan. These programs provide for mortgage lending public employees. Today, many government employees have the opportunity to receive a lump sum payment, with the ability to spend it to buy an apartment, or a decrease in interest on mortgages. Moreover, in some regions, develop national programs in which certain categories of citizens can be provided free housing certain area.

## REFERENCES

1. Natalya Ryazantseva Dmitry Ryazantsev. 1C: Enterprise. Accounting. Secrets of work. - SPb.: BHV-Petersburg, 2012. - 320 p.
2. Praktikum to program complex "Accounting execution cost estimates." - M.: Finance and Statistics, 2003. - 136 p.
3. M.L. Makalskaya, S.B Konstantinov. Associations. Accounting, taxation and auditing. - M.: Business and Services, 2002. - 224 p.
4. The State Committee on Statistics of Uzbekistan "Tourism in Uzbekistan" Tashkent-2014year. International tourist flows, p-32
5. O.V. Dmitriyev, E.V Nicholas. Accounting and analysis of economic activity in the publishing houses. - M.: Finance and Statistics, 2004. - 240 p.
6. E.I. Golikova. Accounting and financial reporting: reform. - M.: Business and Services, 2012. - 224 p.



## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА С ПРОДАЖ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*м. э. н. Жумашева Р. М.  
м. э. н. Жакупов Е. Г.  
магистрант Кульпеисов Е. Д.*

*Казахстан, г. Караганда, КарГУ им. Е. А. Букетова*

**Abstract.** *The article deals with introduction of sales tax in the Republic of Kazakhstan. The Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan is considering the possibility of introducing the sales tax instead of the value-added tax (VAT). Currently, the level of shadow economy according to statistics is more than 19%, which cause problems with the administration and can lead to shortfalls in the budget. Government is expected that the sales tax introduction will add to the country budget of about 800 billion tenge. The sales tax introduction is quite a controversial alternative to the existing VAT.*

**Keywords:** *sales tax, value-added tax, finance, budget*

Министерство финансов Республики Казахстан прорабатывает вопрос о возможности введения в Казахстане налога, который может заменить налог на добавленную стоимость. По своей сути налог с продаж - это косвенный налог, взимаемый с покупателей в момент приобретения товаров либо услуг. Как правило, налог с продаж рассчитывается как некоторый процент от стоимости реализованного товара (услуги).

Взимание налога с продаж предлагается осуществлять на каждой стадии реализации товаров, без представления зачета по входному налогу с продаж с включением его в себестоимость, то есть каскадным методом. Возврат налога в такой схеме отсутствует. Ставка налога с продаж прогнозируется в размере 5%.

Порядок льгот, будет основан на действующем сейчас в рамках НДС. Предлагается не облагать налогом с продаж обороты по реализации социально значимых товаров и работ, не носящих посреднический характер: образовательные, медицинские услуги, международные перевозки и т.д.

При этом некоторые действующие льготы будут упразднены: 70-процентная льгота по НДС для сельхозтоваропроизводителей; уплата методом зачета; нулевая ставка по реализации товаров на территории свободных экономических зон; освобождение от налога оборотов по реализации лома цветных и черных металлов, услуг по управлению, содержанию и эксплуатации жилищного фонда, товаров, произведенных на территории свободных складов, нотариальных услуг, адвокатской деятельности, лотерейных билетов, аффинированных драгоценных металлов, жилых зданий и земельных участков.

Предполагается, что введение налога с продаж принесет в бюджет страны дополнительно порядка 800 миллиардов тенге поступлений.

Обязательными условиями введения налога с продаж являются применение электронных счетов-фактур, внедрение контрольно-кассовых аппаратов с онлайн-передачей, отмена специальных налоговых режимов для МСБ и агропромышленного комплекса.

Созданная в Республике Казахстан рабочая группа рассматривает вопрос введения налога с продаж вместо НДС или сохранение НДС с совершенствованием его администрирования. Рассматривается вариант внедрения налога с продаж с взиманием налога на каждом этапе реализации, так называемый каскадный метод, однако введение такого налога имеет ряд отрицательных факторов, таких как рост инфляции, снижение конкурентоспособности отечественных производителей из-за роста себестоимости, увеличение налоговой нагрузки и как следствие уход бизнеса в тень, снижение инвестиционной привлекательности, и снижение покупательской способности.

Рассматривался также вопрос введения налога с продаж с взиманием на уровне реализации товаров, а также предоставления работ и услуг, то есть на этапе реализации конечному потребителю. Ожидаемый положительный аспект - это рост конкурентоспособности отечественного производителя перед импортерами, отсутствие серых схем по уклонению от уплаты налогов ввиду отсутствия зачета, возврата и нулевой ставки по специальным налоговым режимам, значительное снижение уровня коррупционной составляющей, - продолжил он. Но в данном случае имеются сложности с администрированием ввиду того, что более 47% годового товарооборота или около 3 млрд. тенге с 6 млрд.

товарооборота приходится на рынки, базары и ИП. Большинство товарооборота у нас осуществляется в сфере неорганизованной торговли.

В настоящее время уровень теневого оборота согласно данным статистики составляет более 19%, что создает проблемы с администрированием и может повлечь недопоступление в бюджет.

С учетом этих рисков также рассматривается вопрос сохранения НДС с совершенствованием налогового администрирования и максимальным уменьшением количества налоговых льгот. Рабочая группа проводит работу по изучению мировой практики применения налога с продаж, вопроса совершенствования НДС, оценки макроэкономических эффектов с учетом экономической эффективности, как для государства так и для налогоплательщиков. Вопрос замены НДС на налог с продаж на сегодня остается открытым.

Для более глубокого понимания вопроса необходимо рассмотреть мировую практику применения косвенных налогов в наиболее развитых странах, а также современные кризисные тенденции в странах с высокой зависимостью поступлений в бюджет от мировых цен на нефть.

Мировой тенденцией является увеличение доли косвенных налогов в общей сумме налоговых сборов, даже во вполне благополучных странах. Но речь при этом идет, прежде всего, об НДС, который также относится к категории косвенных налогов. Преодолевая последствия еще предыдущего кризиса, целый ряд стран Европы повысил ставки НДС, налог с оборота там отсутствует.

В США наоборот отсутствует система НДС. Однако, идея введения федерального НДС выдвинута действующим Президентом США Бараком Обамой. Идея спровоцировала продолжающуюся дискуссию о том, какой налог с оборота следует вводить на национальном уровне: НДС или налог с продаж? Против НДС высказывались мнения, что это более регрессивный налог, который ложится более тяжелой нагрузкой на небогатые слои общества. Сторонники НДС утверждают, что этим же свойством обладает и налог с продаж, как и любой другой налог на потребление. Ведь состоятельные граждане уплачивают такой налог лишь в части малой доли своих доходов. Чтобы как-то скомпенсировать эту несправедливость, в ряде американских штатов освободили от налога с продаж продукты питания, одежду и кров (жилище). Это еще больше усложняет администрирование налога. Поэтому многие аналитики склоняются к идее НДС. Причем в случае его введения в США обсуждаются предложения сократить некоторые прямые налоги.

В отличие от стран Европейского союза, большинства стран Азии или Латинской Америки, в фискальной системе Японии отсутствует налог на добавленную стоимость. Его функции, как главного налога на потребление, выполняет здесь, как и в США, налог с продаж, дающий сегодня 20% всех поступлений в японский бюджет.

С точки зрения международного опыта, нельзя однозначно сказать, что налог с продаж более распространен в развитых странах, по отношению к НДС, и соответствует более прогрессивной мировой практике.

В контексте сложной экономической ситуацией и снижением поступлений в бюджет, вследствие существенного падения цен на нефть, вполне обоснована политика государства направленная на экономию средств бюджета и поиск новых источников пополнения бюджета. Исходя из этого, можно сделать предположение, что введение налога с продаж является вынужденной мерой с целью увеличения поступлений в бюджет. Вместе с тем необходимо учитывать, что решение краткосрочных фискальных задач может привести к определенным проблемам в долгосрочной перспективе. Так увеличение налоговой нагрузки может замедлить рост экономики в целом и способствовать уходу части предприятий в теневую экономику.

Вместе с тем, рассматривая действующий в Казахстане НДС необходимо также отметить ряд накопившихся проблем за время функционирования данного налога. Первое на что обращают внимание эксперты так это распространённость незаконных схем по уклонению от уплаты налога с использованием подставных фирм, выписывающих фиктивные счета-фактуры для получения необоснованных вычетов по налогу. Второе это существенные потери бюджета от возмещения суммы НДС компаниям экспортерам, которые согласно законодательству облагаются по ставке 0%. Большинство из компаний экспортеров имеют незначительные внутренние облагаемые обороты, соответственно большая часть НДС подлежит возмещению из бюджета.

В данной статье рассмотрены основные аргументы за и против внедрения данного налога.

Сторонниками введения налога с продаж приводятся следующие аргументы в пользу данного налога:

1) Удобство администрирования налога с продаж по сравнению с НДС. Для предпринимателей и налоговых органов намного легче рассчитывать и взимать данный налог. НДС намного более сложный налог в плане администрирования для плательщиков и их контрагентов.

2) Снижение уровня коррупционных схем связанных с НДС. За время функционирования НДС накопилось много различных серых схем по уклонению от НДС. Существует целая сеть лжепредпринимателей выписывающих фиктивные счета фактуры.

3) Снижение налоговой нагрузки на малый бизнес. Чем больше звеньев перепродаж, тем больше доля налога в цене товара. Соответственно малый бизнес, учитывая отсутствие сложной цепочки перепродаж, будет нести сниженную налоговую нагрузку.

4) Увеличение поступлений в бюджет. В кризисное время при дефиците доходной части бюджета для государства важно ввести налог увеличивающий поступления в бюджет, которого сложно избежать.

Противники введения налога с продаж также выдвигают веские доводы в пользу сохранения НДС:

1) Введение налога с продаж поддерживает сырьевые отрасли и убивает высокотехнологичные. Любое сырьё проходит определённые стадии переработки. Каждая последующая стадия будет давать дополнительную нагрузку в виде 5% налога, и чем глубже будет переработка, тем выше – налоговая нагрузка. Это касается, в первую очередь, нефтехимии, которую так хочет развивать Казахстан.

2) При введении налога с продаж пострадают экспортёры. Сейчас экспортёры имеют право на зачет входного НДС, то есть при поставке продукции за рубеж государство возмещает им этот налог. Это означает, что себестоимость экспортной продукции не содержит косвенные налоги.

3) При введении налога с продаж могут подорожать импортные товары. Что делать с товарами, которые Казахстан импортирует? Будут ли они облагаться НДС? Если да, то фактический налог на импорт составит 17% (12% - НДС и 5% - налог с продаж, так как в основном эти товары закупают оптовики). С другой стороны, те, кто импортирует товары для производственных нужд, будут платить НДС, который не возмещается, а это опять приведёт к удорожанию товара. Есть риск увеличения «серых» продаж, так как 17% - это много. Если НДС на импорт будет отменён, казахстанские производители окажутся в неравных условиях. Готовая продукция, например, российского производства будет облагаться ставкой в размере 5%, а казахстанского – 15%.

4) При введении налога с продаж пострадает малый и средний бизнес с многозвенной цепью контрагентов до конечного потребителя. МСБ – основа любого развитого государства. Мобильность и новаторство малого и среднего бизнеса позволяют расширять линейку товаров. Но с внедрением налога с продаж крупные компании, имеющие полный цикл производства, будут иметь преимущество перед мелкими производителями.

5) При введении налога с продаж пострадают сельские жители. Крупные игроки могут продавать продукцию в больших городах, минуя посредников. Но поставить товары в сельскую местность без участия ритейлеров невозможно. Каждое звено этой цепи будет платить пресловутые 5%, поэтому товары на селе подорожают.

6) При введении налога с продаж вырастет доля теневой экономики. Пытаясь уклониться от уплаты налогов, бизнесмены будут придумывать различные схемы, особенно на второй-третьей стадиях переработки и продажи. Станут популярны различные схемы давальческой переработки, передачи на реализацию товара и т.д.

Такие риски ожидают нас при введении налога с продаж.

Учитывая вышеизложенное можно отметить, что внедрение налога с продаж является достаточно спорной альтернативой существующему НДС.

Необходимо полно и детальное обсуждение данного вопроса со всеми заинтересованными экономическими кругами перед принятием окончательного введения налога.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://liter.kz>
2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.pacioli.ru>
3. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://vlast.kz>
4. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://forbes.kz>
5. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://uchet.kz>
6. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://dknews.kz>
7. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://finance.nur.kz>

# ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ КОМБИНИРОВАННОГО ЛЕВЕРИДЖА В ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКЕ КОМПАНИИ

Толкачева Н. А.

Россия, г. Новосибирск, старший преподаватель кафедры финансов и кредита Сибирского Института Управления – филиала РАНХиГС

**Abstract.** The article considers the financial aspects of risk management. Financial Model of combined leverage - an effective instrument of financial policy of company. Knowing the fixed and variable cost structure, capital structure, value and leverage, management can make decision in terms of sales management, costs and debt financing.

**Keywords:** financial policy, information, financial decisions, financial management, risk, risk management

Деятельность любой компании сопряжена с рисками, обусловленными как внешними факторами (состояние экономики страны, развитие финансового и кредитного рынка), так и внутренними предпосылками (структурой затрат и структурой капитала). При разработке политики финансирования компании необходимо учитывать факторы и уровень риска.

В данной статье будет рассмотрен общий внутренний финансовый риск компании, обусловленный внутренней финансовой политикой в части финансирования и операционной деятельности. Риск – многоаспектное понятие, в данном контексте будет рассматриваться как вероятность неполучения запланированного объема финансового результата, т.е. прибыли компании.

Категория риска может рассматриваться в различных аспектах, естественно различаются и методы, и показатели оценки риска. Рассмотрим риск:

- в контексте политики управления затратами (операционный риск);
- в контексте политики управления структурой собственных и заемных источников долгосрочного финансирования (финансовый риск).

Количественная оценка риска может быть проведена на основе анализа вариабельности показателей прибыли. В финансовой политике компании взаимосвязь между финансовым результатом и стоимостной оценкой затрат, понесенных для ее получения, характеризуется с помощью показателя «леверидж».

Операционный леверидж или рычаг характеризует соотношение между постоянными и переменными расходами в общей их сумме их влияние на изменение операционной прибыли. Если доля постоянных затрат велика, компания имеет высокий уровень операционного левериджа и, соответственно, риска. Для такой компании иногда даже незначительное изменение объемов производства и продаж может привести к существенному изменению прибыли, поскольку постоянные расходы компания вынуждена нести в любом случае, производится продукция или нет.

Финансовый леверидж или рычаг оценивает влияние общей суммы процентов к уплате на прибыль до налогообложения и чистую прибыль. Высокие значения финансового левериджа сигнализируют о большом уровне финансового риска.

Обобщающей категорией является комбинированный леверидж или рычаг, который может быть использован как инструмент разработки политики финансирования с учетом факторов риска.

Идея, закладываемая в модель комбинированного левериджа, — наличие допустимого уровня совокупного риска, который является результатом совместного влияния факторов операционного и финансового рисков. Количественно совокупный риск выражается через большую вариабельность ожидаемой величины чистой прибыли при изменении выручки.

Представим механизм комбинированного левериджа с использованием схемы формирования финансового результата, в которой выделены факторы (в данном случае – постоянные и переменные затраты и проценты к уплате), влияющие на совокупный риск. Рис 1.

Далее использование модели комбинированного левериджа будет рассмотрено на примере данных компании. Компании «Альдэнте» стабильно функционирующий бизнес по производству макаронной продукции. Продажи компании позволяют обеспечить уровень операционной прибыли - 60 млн. руб. В структуре финансирования компании есть заемный капитал в размере, соответствующем условиям финансовой независимости. Заемный капитал компании 30 млн. руб. Это кредит под 18%. Таким образом, уровень процентов к уплате составляет 5,4 млн. руб.

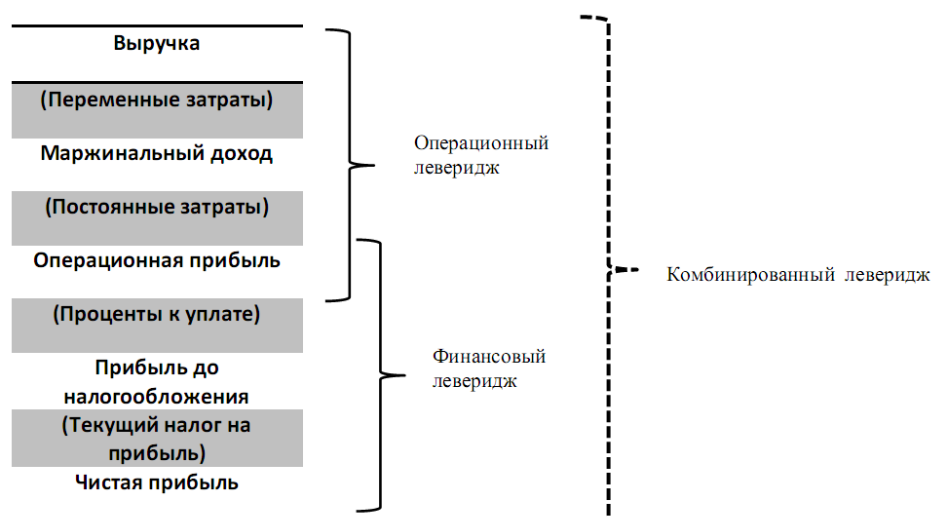


Рис. 1. Область операционного и финансового левериджей на схеме формирования чистой прибыли

Согласно финансовым расчетам допустимая вариабельность чистой прибыли оценивается в 15%, а эксперты маркетингового отдела дают прогноз изменчивости спроса на продукцию и соответственно продаж и выручки в следующих периодах на уровне 40%, из-за внедрения на рынок новых производителей.

Значение комбинированного левериджа (как процент изменения продаж к изменению чистой прибыли) составляет  $КЛ = 40/15 = 2,7$ . Более высокое значение комбинированного левериджа считается в данной компании недопустимым, и будет означать критичный риск потери прибыли.

Руководство рассматривает инвестиционный проект замены, связанный с модернизацией оборудования. Эта замена не приведет к существенному росту объема производства, но структура издержек изменится, что отразится на операционном леверидже. Чем больше доля постоянных издержек, тем выше будет значение операционного левериджа, при снижении постоянных затрат, как предполагается в данном случае, операционный леверидж снизится. Для рассматриваемой компании после принятия проекта ОЛ составит 2,3.

Использование модели комбинированного рычага позволит определить политику финансирования, может ли компания увеличить объем кредита и профинансировать замену оборудования за счет заемных средств. Финансовая модель оценивает взаимосвязь структуры расходов и риска компании. Как уже отмечалось, операционный риск оценивается операционным левериджем.

$$ОЛ = \frac{МД}{ОперП}$$

Найдем значение маржинального дохода. Если  $ОЛ = 2,3$ , а операционная прибыль 60 млн. руб. то маржинальный доход составляет 138 млн. руб.

$$КЛ = \frac{МД}{ОперП - Пр к упл}$$

Чтобы комбинированный леверидж сохранился на уровне 2,7 должно выполняться следующее соотношение:

$$2,7 = \frac{138}{60 - Пр к упл}$$

Таким образом, из соотношения по комбинированному левериджу проценты к уплате должны быть на уровне 8,9 млн. руб.

До принятия проекта ежегодные проценты к уплате составляли 5,4 млн руб. Таким образом, проект, замены оборудования, снижающий долю постоянных затрат обеспечивает

снижение операционного рычага, позволяет увеличить ежегодные проценты к уплате на 3,5 млн руб. (8,9 – 5,4). При сохранении условий заимствования заемный капитал компании может быть увеличен на 19,4 млн. руб. (3,5 / 0,18).

Привлечение заемных средств при определенных условиях позволяет увеличить отдачу вложенных собственных средств, т.е. обеспечить превышение рентабельности собственного капитала над общей рентабельностью активов.

Модель комбинированного левериджа – эффективный инструмент финансовой политики компании. Зная структуру затрат, структуру капитала, значения и соотношения левериджей, руководство может разрабатывать управленческие решения в части управления продажами, расходами и финансированием.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гоманова, Т. К. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / Т.К. Гоманова, Н.А. Толкачева. - М.: Директ-Медиа, 2013. - 188 с.
2. Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор: Учебно-практическое пособие / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2011. -507 с.
3. Толкачева Н.А. Необходимость и предпосылки изменения технологий финансового управления компанией // Материалы V международной научно-практической конференции Фундаментальные и прикладные науки сегодня 30-31.03.2015 г. North Charleston, SC, USA, С.169-171

## КОМПОНЕНТНИЙ АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

к. екон. наук,<sup>1</sup>Шерман Є. М.,  
д. пед. наук, професор<sup>2</sup>Шерман М. І.,  
к. екон. наук, доцент<sup>2</sup>Самчинська Я. Б.

Україна, м. Херсон,  
<sup>1</sup>Херсонське навчально-виховне об'єднання «Хабар»;  
<sup>2</sup>Херсонський державний університет.

**Abstract.** *The article deals with the component analysis of the development levels of food industry enterprises on the example of Kherson creameries. It is aimed at determination of their real development level, working up of measures for increasing the low level and fixing of the high development level of the enterprises under research. The basic organizational and economic components are established, which provide the management efficiency of food industry enterprises: managerial, information- communication, personnel and motivational.*

**Keywords:** *integral assessment, organizational and economic mechanism of the enterprise, food industry enterprises, component, analysis.*

Системна оцінка тенденцій і закономірностей розвитку підприємств харчової промисловості України за період формування ринкової економіки свідчить, що поряд із певними позитивними змінами, які відбуваються в цій галузі, пов'язаними в першу чергу із формуванням різних форм власності, організації виробництва і господарювання, проявився ряд значних негативних явищ, серед яких необхідно відзначити суттєве скорочення виробництва харчових продуктів, зростання їх вартості, зменшення обсягів їх реалізації, зниження рівня задоволення потреб населення в них [3]. Для того, щоб врахувати специфіку діяльності підприємств харчової промисловості, пропонуємо застосувати компонентний аналіз організаційно-економічного механізму даних підприємств у розрізі організаційної складової, що містить управлінську, інформаційно-комунікаційну, кадрову та мотиваційну компоненти [4; 5].

Значний внесок у дослідження питань формування та функціонування організаційно-економічного механізму розвитку підприємств, а також з проблем розвитку підприємств харчової промисловості здійснили вчені: П.Т. Саблук, О.М. Тридід, С.О. Тульчинська,

М.П. Бутко та інші. Потребує розробки методика визначення рівня розвитку діяльності підприємств, яка б враховувала специфіку харчової промисловості.

**Метою дослідження** є аналіз компонентів організаційного механізму розвитку підприємств харчової промисловості Херсонської області та розробка практичних рекомендацій щодо його формування і реалізації.

**Основні результати дослідження.** Пропонуємо оцінити рівень розвитку підприємств харчової промисловості шляхом проведення компонентного аналізу на прикладі маслозаводів Херсонської області, застосовуючи експертний метод [1; 2].

З метою визначення вагових коефіцієнтів було використано метод ранжування, що передбачає упорядкування елементів за мірою збільшення або зменшення пріоритетності за деякою ознакою. Дослідження проводилось шляхом анкетування експертів, під час якого визначались ранги кожного показника окремо за основними функціональними складовими оцінки рівня розвитку підприємства. При цьому мінімальний ранг присвоювався найбільш вагомому показнику у відповідній групі. У якості експертів були задіяні 15 фахівців підприємств харчової промисловості. При ранжуванні експерт-фахівець розташовує показники (компоненти) в порядку, який представляється йому найбільш раціональним, і надає кожному з них числа натурального ряду – ранги. Ранг 1 отримує найбільш вагомий фактор, ранг  $n$  – найменш вагомий [2].

Узгодженість думок експертів оцінюється за допомогою коефіцієнта конкордації  $W$ , тобто загального коефіцієнта рангової кореляції для групи, що складається із  $m$  експертів. Для розрахунку значення коефіцієнта конкордації спочатку знаходиться сума рангів по кожному показнику, отримана від усіх експертів, а потім – різниця між цією сумою і середньою сумою рангів. Далі розраховується сума квадратів різниць (відхилень). Очевидно, що дана величина має максимальне значення у випадку, коли всі експерти дають однакові оцінки. Дослідження здійснювалося за умовою, що під час оцінювання експерт не може давати кільком показникам однакові оцінки. У такому випадку відсутні зв'язні ранги, а розрахунок коефіцієнта конкордації  $W$  проводиться за формулою:

$$W = \frac{12 \cdot \sum_{i=1}^n (S_i - S_{\bar{n}i})^2}{m^2 \cdot (n^3 - n)}, \quad (1)$$

де  $S_i$  – сума рангових оцінок експертів за кожним показником;

$S_{\text{сеп}}$  – середня сума рангів для всіх показників;

$m$  – кількість експертів;

$n$  – кількість показників.

Для підтвердження значущості коефіцієнта конкордації здійснено його оцінку за допомогою критерію Пірсона ( $\chi^2$ ), розрахункове значення якого визначається за формулою:

$$\chi^2_{\text{дід}} = W \cdot m \cdot (n - 1) \quad (2)$$

Розраховане значення зіставляється з табличним значенням ( $\chi^2_{\text{табл}}$ ) для  $n-1$  ступенів свободи та довірчої ймовірності ( $P=0,95$ ). Якщо  $\chi^2_{\text{розн}} > \chi^2_{\text{табл}}$ , то коефіцієнт конкордації істотний. Після підтвердження істотності коефіцієнта конкордації здійснено оцінку вагомості одиничних показників за кожною компонентою. Розрахунок коефіцієнтів вагомості показників здійснювався за формулою:

$$\beta_i = \frac{m \cdot n - S_i}{0,5 \cdot m \cdot n \cdot (n - 1)}, \quad (3)$$

За розрахованими значеннями коефіцієнтів конкордації можна стверджувати, що думки експертів щодо вагомості представлених показників є достатньо узгодженими. Це дозволило визначити коефіцієнти вагомості окремо по кожному одиничному показнику та по кожній компоненті.

Для інтерпретації оцінок рівня розвитку підприємств рекомендовано використовувати шкалу бажаності Харрінгтона. Згідно цієї шкали інтерпретувати рівні розвитку треба таким чином:

1) 0-0,2 – дуже низький рівень розвитку;

- 2) 0,2-0,37 – низький рівень розвитку;
- 3) 0,37-0,63 – середній рівень розвитку;
- 4) 0,63-0,8 – високий рівень;
- 5) 0,8-1,0 – дуже високий рівень.

Індекс рівня розвитку по кожній компоненті ( $I_P^K$ ) запропоновано розраховувати за формулою:

$$I_P^K = \sum_{i=1}^n \beta_i \cdot z_i, \quad (4)$$

де  $\beta_i$  – вага  $i$ -го показника окремої компоненти;

$z_i$  – стандартизоване значення  $i$ -го показника окремої компоненти.

Результати розрахунку індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за управлінською компонентою представлено в табл. 1.

Таблиця 1. Індекси рівня розвитку підприємств харчової промисловості за управлінською компонентою, (розробка авторів)

Підприємство	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Іванівський маслозавод»	0,393	0,424	0,312	0,374	0,286
ПАТ «Каланчацький маслозавод»	0,264	0,251	0,278	0,397	0,378
ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів»	0,384	0,449	0,314	0,223	0,216
ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод»	0,522	0,551	0,692	0,494	0,742
ПАТ «Херсонський маслозавод»	0,682	0,526	0,827	0,778	0,608
ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»	0,435	0,364	0,324	0,424	0,351

При розрахунку індексів розвитку підприємств за кожною компонентою було використано коефіцієнти вагомості, визначені експертним шляхом. Найбільш вагомими показниками управлінської компоненти експерти визначили рентабельність витрат на управління та коефіцієнт якісної укомплектованості персоналу підприємства.

Оцінку динаміки індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за управлінською компонентою представлено на рис. 1.

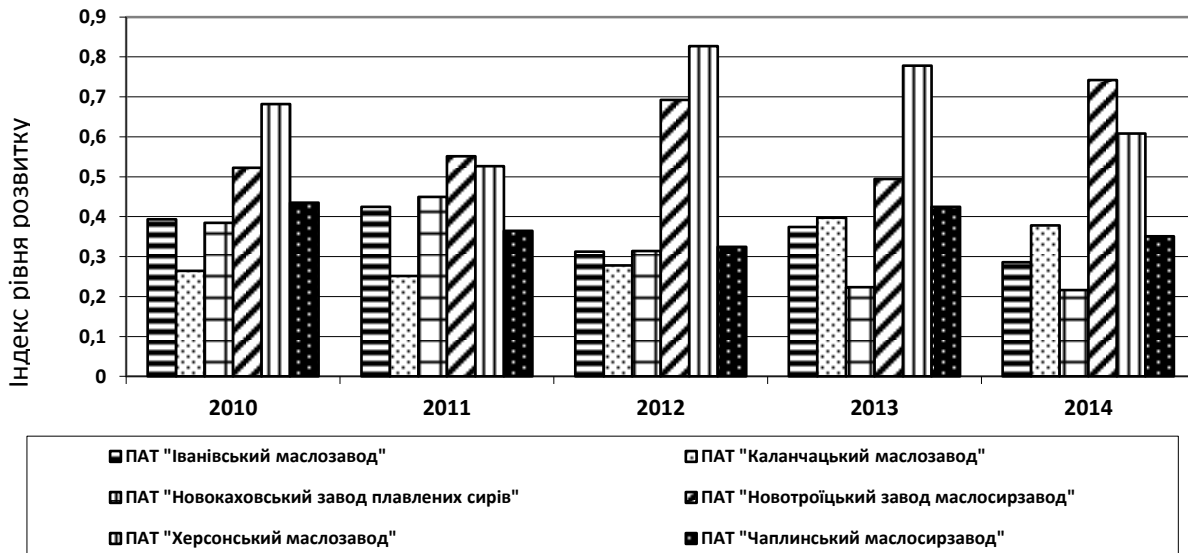


Рис. 1. Динаміка індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за управлінською компонентою, авторська розробка

Протягом 2010-2014 рр. не спостерігається чіткої тенденції зміни індексів рівня розвитку підприємств за управлінською компонентою (рис.1).

Результати розрахунку індексів рівня розвитку за кадровою компонентою представлено в табл. 2.



Таблиця 2. Індеси рівня розвитку підприємств харчової промисловості за кадровою компонентою, авторська розробка

Підприємство	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Іванівський маслозавод»	0,526	0,324	0,368	0,451	0,523
ПАТ «Каланчацький маслозавод»	0,397	0,342	0,326	0,481	0,434
ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів»	0,685	0,583	0,245	0,218	0,321
ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод»	0,461	0,362	0,497	0,671	0,645
ПАТ «Херсонський маслозавод»	0,563	0,412	0,658	0,622	0,421
ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»	0,437	0,441	0,523	0,434	0,279

На рис. 2 представлено динаміку рівнів розвитку підприємств харчової промисловості за кадровою компонентою.

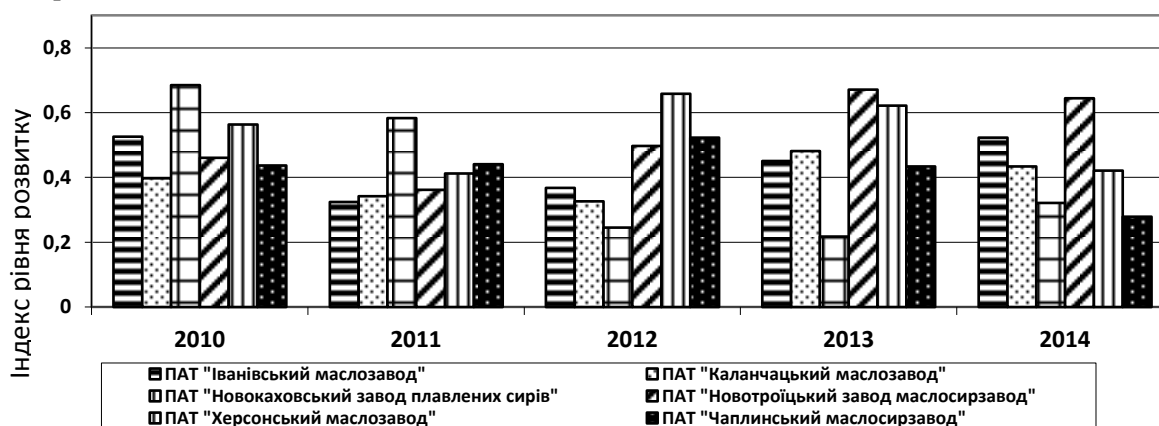


Рис. 2. Динаміка індексів рівнів розвитку підприємств харчової промисловості за кадровою компонентою, авторська розробка

Отримані оцінки свідчать, що у 2014 р. більшість підприємств мають середній або високий рівень розвитку за кадровою компонентою.

Результати розрахунку індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за мотиваційною компонентою представлено в табл. 3.

Таблиця 3. Індеси рівня розвитку підприємств харчової промисловості за мотиваційною компонентою, авторська розробка

Підприємство	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Іванівський маслозавод»	0,416	0,362	0,325	0,316	0,407
ПАТ «Каланчацький маслозавод»	0,326	0,281	0,349	0,466	0,448
ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів»	0,368	0,392	0,317	0,205	0,312
ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод»	0,506	0,522	0,689	0,645	0,462
ПАТ «Херсонський маслозавод»	0,617	0,487	0,595	0,614	0,686
ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»	0,249	0,315	0,265	0,367	0,378

На рис. 3 представлена динаміка індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за мотиваційною компонентою. Дані рис. 3 за 2010-2014 рр. свідчать про нестабільний рівень розвитку підприємств харчової промисловості за мотиваційною компонентою.

Результати розрахунку індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за інформаційно-комунікаційною компонентою представлено в табл. 4.



Рис. 3. Динаміка індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за мотиваційною компонентою

Таблиця 4. Індекси рівня розвитку підприємств харчової промисловості за інформаційно-комунікаційною компонентою, авторська розробка

Підприємство	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Іванівський маслозавод»	0,384	0,414	0,364	0,397	0,544
ПАТ «Каланчацький маслозавод»	0,558	0,634	0,714	0,727	0,826
ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів»	0,772	0,795	0,616	0,544	0,637
ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод»	0,726	0,764	0,528	0,724	0,618
ПАТ «Херсонський маслозавод»	0,785	0,792	0,815	0,869	0,843
ПАТ «Чаплінський маслосирзавод»	0,639	0,524	0,619	0,724	0,519

На рис. 4 подано динаміку індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за інформаційно-комунікаційною компонентою.

В цілому більшість підприємств мають позитивну динаміку зміни рівнів розвитку. Розрахунок індексу рівня розвитку за кожною складовою пропонується здійснювати шляхом множення індексів розвитку відповідних компонент на їх вагомість.

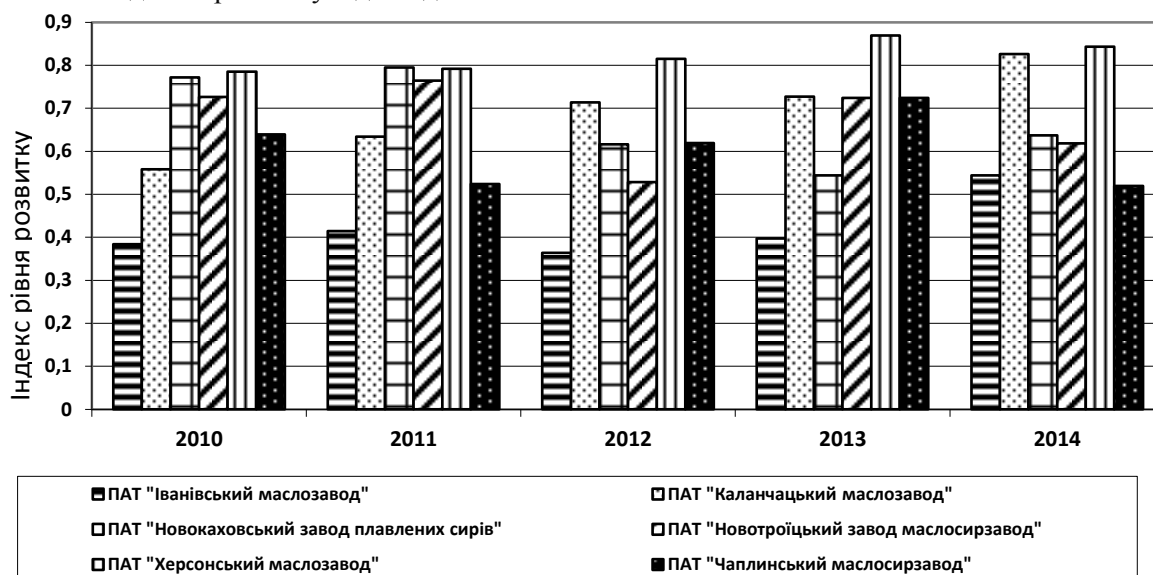


Рис. 4. Динаміка індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за інформаційно-комунікаційною компонентою

Результати ранжування компонент організаційної складової розвитку підприємств харчової промисловості представлено в табл. 5.

Таблиця 5. Результати ранжування компонент організаційної складової розвитку підприємств харчової промисловості

Компонента	Сума рангів (S <sub>i</sub> )	Середня сума рангів (S <sub>ср</sub> )	Квадрат відхилення, (S <sub>i</sub> -S <sub>ср</sub> ) <sup>2</sup>	Коефіцієнт конкордації, (W)	Критерій Пірсона		Коефіцієнт вагомості компоненти, β <sub>i</sub>
					χ <sup>2</sup> <sub>дід</sub>	χ <sup>2</sup> <sub>дід</sub>	
1. Управлінська	48	37,5	110,25	0,858	38,60	11,34	0,1333
2. Кадрова	19		342,25				0,4556
3. Мотиваційна	26		132,25				0,3778
4. Інформаційно-комунікаційна	57		380,25				0,0333

Результати розрахунків індексів рівня розвитку підприємств харчової промисловості за організаційною складовою відображені в табл. 6.

Таблиця 6. Індеси рівня розвитку підприємств харчової промисловості за організаційною складовою, авторська розробка

Підприємство	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Іванівський маслозавод»	0,419	0,387	0,326	0,363	0,372
ПАТ «Каланчацький маслозавод»	0,315	0,287	0,326	0,445	0,427
ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів»	0,431	0,457	0,316	0,226	0,280
ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод»	0,515	0,522	0,660	0,582	0,619
ПАТ «Херсонський маслозавод»	0,645	0,505	0,716	0,698	0,620
ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»	0,372	0,361	0,338	0,414	0,357

Оцінку рівнів розвитку підприємств харчової промисловості за організаційною складовою представлено в табл. 7.

Таблиця 7. Рівні розвитку підприємств харчової промисловості Херсонської області за організаційною складовою, авторська розробка

Рівень розвитку	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Низький рівень 0,2 < I <sub>орг</sub> < 0,37	ПАТ «Каланчацький маслозавод»	ПАТ «Каланчацький маслозавод» ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»	ПАТ «Іванівський маслозавод» ПАТ «Каланчацький маслозавод» ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів» ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»	ПАТ «Іванівський маслозавод» ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів»	ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів» ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»
Середній рівень 0,37 < I <sub>орг</sub> < 0,63	ПАТ «Іванівський маслозавод» ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів» ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод» ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»	ПАТ «Іванівський маслозавод» ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів» ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод» ПАТ «Херсонський маслозавод»		ПАТ «Каланчацький маслозавод» ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод» ПАТ «Чаплинський маслосирзавод»	ПАТ «Іванівський маслозавод» ПАТ «Каланчацький маслозавод» ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод» ПАТ «Херсонський маслозавод»
Високий рівень 0,63 < I <sub>орг</sub> < 0,8	ПАТ «Херсонський маслозавод»		ПАТ «Новотроїцький маслосирзавод» ПАТ «Херсонський маслозавод»	ПАТ «Херсонський маслозавод»	

У 2010 р. 16,7 % аналізованих підприємств мали низький рівень розвитку за організаційною складовою, 66,6 % – середній і 16,7 % – високий рівень. В 2011 р. ситуація дещо погіршилась. У 2012 та 2013 рр. відбулися неоднозначні зміни. Більша частина підприємств погіршили свій рівень розвитку за організаційною складовою до низького рівня. У той же час 33,3 % досліджуваних підприємств, спромоглися підвищити рівень розвитку за даною складовою до високого рівня. У 2014 р. жодне з підприємств вже не мало високого рівня розвитку за організаційною складовою, що є негативним явищем. Протягом всіх періодів лідером за рівнем розвитку за організаційною складовою є ПАТ «Херсонський маслозавод», яке стабільно мало середній та високий рівень.

Виходячи з вищезазначеного матеріалу, можна зробити такі **висновки**:

Здійснений аналіз дає можливість бачення дійсного стану їхнього розвитку, розробки заходів для підвищення низького рівня та закріплення високого рівня розвитку досліджуваних підприємств. Використання на практиці запропонованого підходу дозволяє здійснювати моніторинг стану підприємств, обґрунтувати організаційне забезпечення розвитку досліджуваних підприємств з врахуванням специфіки діяльності харчової промисловості.

Рівні розвитку за організаційною та економічною складовою є базою для визначення інтегрального індексу рівня розвитку підприємства, методика розрахунку якого потребує подальшої розробки й дослідження.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бутко М. П. Розвиток харчової промисловості в регіональних господарських системах України / М. П. Бутко, А. Г. Ясько // Агросвіт. – 2010. – № 9. – С. 2-9.
2. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень: Монографія / Г.М. Гнатієнко, В.С. Снитюк. – К.: ТОВ "Маклаут", 2008. – 444 с.
3. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
4. Шерман Є.М., Шерман М.І. Регіональна специфіка розвитку підприємств та проблеми наповнення навчальним контентом дистанційних курсів/ International Scientific and Practical Conference "WORLD SCIENCE. Proceeding of the III International Scientific and Practical Conference "Science and Education - Our Future" (November 29 – 30, 2016, Ajman, UAE)- №12(16), Vol.3, December 2016, p. 20-22
5. Samchynska, Y.B., Vinnyk, M.O. (2015). Auditing services for assurance in evaluation of companies' information systems and technologies efficiency. /Actual Problems of Economics: Scientific Economic Journal, 2015, №8 (170).

## PROVIDING STRATEGIC STABILITY OF BUSINESS STRUCTURES IN THE CONDITIONS OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE SOUTHERN REGION OF UKRAINE

*Filipishyna Liliya (Ph.D),  
Grisyna Larisa (Ph.D),  
Zhuvahina Iryna (Ph.D)*

*Ukraine, Pervomaisk Polytechnic Institute, Admiral Makarov National University of Shipbuilding*

**Abstract.** *The article presents the results of the research activities of business structures of the southern region of Ukraine. In particular: dynamics of the number of business organizations in recent period (for entities, by size of enterprise); sales of products; goods and services; the predominant direction of economic activity; the peculiarities of scientific and innovation activities (development and implementation). We noticed that the strategic stability of enterprise structures is influenced by factors external and internal environment. For the purpose of its provision is necessary to apply measures aimed at minimizing the negative impact of these factors. Also should be possible to use internal capabilities to achieve and sustain competitive advantage. In article the basic directions of ensuring the sustainability of the consideration of the essence of entrepreneurship. In its essence entrepreneurship is innovative in nature, therefore, provides opportunities for finding and*

*implementing new solutions, enhance product competitiveness, respectively – sustainability. We used a matrix approach to the choice of strategy of the enterprise, depending on business potential and competitive advantages. The use of the matrix will contribute to the effective functioning and providing strategic situation of the company in the market under competitive conditions, due to the constant search for new opportunities and competitive advantages.*

**Keywords:** southern region, strategic stability, business structure, innovative development, competitive advantages.

**Introduction. Formulation of the problem.** Domestic enterprises can successfully operate in the conditions of the market economy by providing stable condition in the competitive playing field. In general, the stability at the micro level involves the complex of economic, environmental and social aspects. Strong position of the enterprises in the competitive conditions can be achieved through such innovation activities as introduction of new solutions, ideas and new areas of work that is business. The management of the modern structures of business for ensuring the strategic stability requires an integrated approach to taking into account the factors that determine their functioning in the conditions of external and internal playing field. This approach is the basis of the strategic management.

**Analysis of recent publications and research.** The problems of stability of the enterprises were studied by domestic and foreign scientists: A. Fayolle, C. J. Arrow, S.P. Baranenko, I.T. Balabanov, V.V. Buhas, P.I. Verchenko V.V. Vitlinskiy, T.V. Golovach, D.I. Kovalenko, A.V. Kozachenko, V.V. Lukyanova, M.N. Martsenyuk, G.A. Mohonko, I.N. Semenenko, V.M. Semenenko, O.L. Ustenko, E.A. Utkin, V.V. Chernega, V.V. Shemetov, D.A. Shtefanych, V.M. Yachmeneva and others.

Researchers consider stability as the ability of the company to ensure the unity of all elements of the labour process and to reproduce and increase their results constantly in the conditions of destabilizing factors. According to Semenenko I.M., economic stability is characterized by the condition of financial and economic resources of the enterprise in which their rational management is a guarantee of stable profitability and advancement of business. The higher the economic stability of the enterprise, the more it is protected against the loss of competitive position on the market. The internal stability of the company largely depends on the conditions, features and trends of the advancement of the external playing field, because any company is opened social and technical system. According to this, economic stability of the enterprise can be regarded as the compensating mechanism that allows the company to adapt to the destabilizing influence of risks within the internal and external playing fields in the process of achieving their goals [5, p. 78]. T.V. Golovach emphasizes functional components of economic stability, which includes production, market, financial, investment and innovation, social and ecological stability [2, p. 39]. Strategic stability is considered by the authors in the context of providing of competitiveness, maximization of the capital and profitability of the enterprise, achieving competitive advantages and the ability to achieve strategic goals.

**Problem definition.** Our goal is to determine the basic principles of providing the strategic stability of business structures of the southern region of Ukraine in the conditions of innovative development.

**Presenting main material.** Southern region is located in the south of Ukraine and it occupies an area of 113.4 thousand square km. (18.8% of Ukraine). It includes Odessa, Mykolayiv and Kherson regions now. Region has 15.6% of natural and resource potential of the national [6, p. 227]. The deficiency of mineral resources is compensated to some extent by such factors as mild climate and the sea. The number of sunny days varies from 220 to 270. The natural and recreational resources compose 27.4% of natural and resource potential of the region [6, p. 229].

The economic potential of the region is the electric power industry, metallurgy, chemical and petrochemical industries, and fuel industry, engineering and metalwork, the production of building materials, food and consumer goods industry. The agroindustrial complex specializes in grain farming, viticulture, horticulture, areas of dairy and poultry industry [6, p. 231]. The region has a strong scientific and technical potential. 15% of the research and scientific organizations and the design and constructional organizations of Ukraine are concentrated on the territory of the region.

Business structures of the region are those enterprises and organizations which exploit the scientific and technological achievements in their spheres of work such as manufacturing, commerce (trade), mediation, financial credit system, insurance, etc. The enterprises in the market sphere operate on the principle of economic freedom and competition, their activity takes the form of entrepreneurship. The entrepreneurship is inherent to principles of innovation, constant initiative, and orientation on innovation in the processes of management, production of goods and services, marketing. The development of entrepreneurship is the general understanding of policy of stability of the enterprises which is proclaimed by the developed countries.

The stability of business structures of the southern region of Ukraine can be judged to some extent by their amount in the period (Fig. 1).

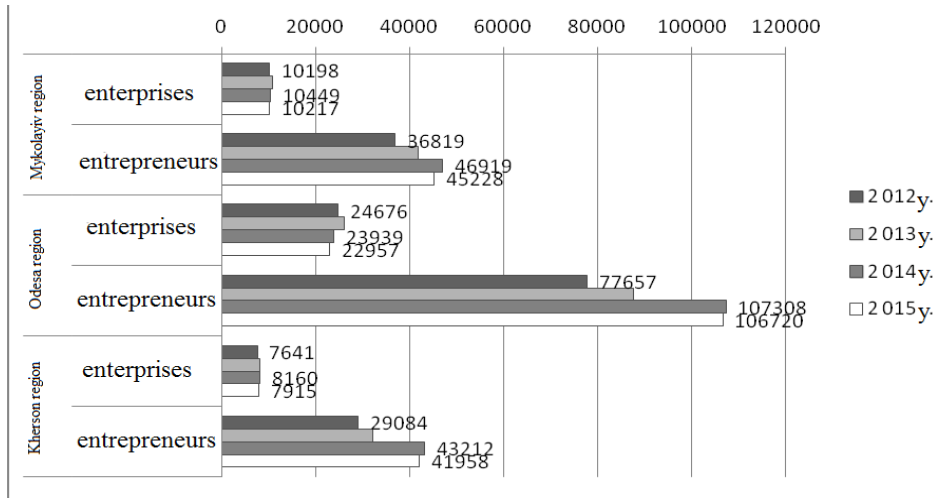


Fig. 1. The number of entities of the Southern region from 2012 to 2015. (2015 - preliminary data). According to [4]

The entrepreneurship has a wider distribution in the sphere of small business. This sector of economy represents the most effective system of selection of active people, which allows you to create the necessary atmosphere of competition, promotes the rapid resolution of problems that cannot be solved by the big economic structures. Fig. 2 shows the number of enterprises of the Southern region on their size in 2012-2014.

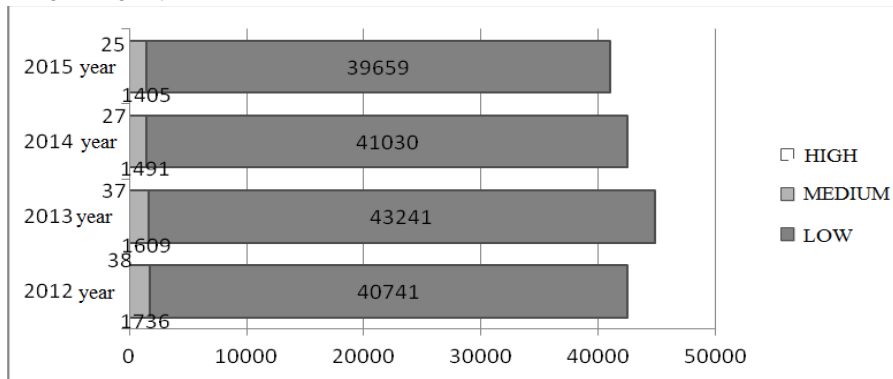


Fig. 2. The number of enterprises of the Southern region on their size in 2012-2015. (2015 - preliminary data). According to [4]

It should be noted that the largest share of sales by enterprises of the Southern region accounts for medium-sized enterprises (Fig. 3).

Low efficiency of activity of small enterprises is due to the negative aspects of state regulation of small business.

The feature of advanced national policies concerning enterprises of small business is making such regulatory policy that seeks and achieves balance in reducing the regulatory burden which falls on small business. Small business implements in their business entrepreneurial initiatives and finds new ideas that will be realized later. Using the entrepreneurship promotes maintaining of stable state of enterprises.

Most companies of the southern region are occupied by industry; trade and repair of vehicles; agriculture, forestry and fisheries; construction; transport and communication; scientific and technical activity, and the sphere of real estate (Fig. 4).

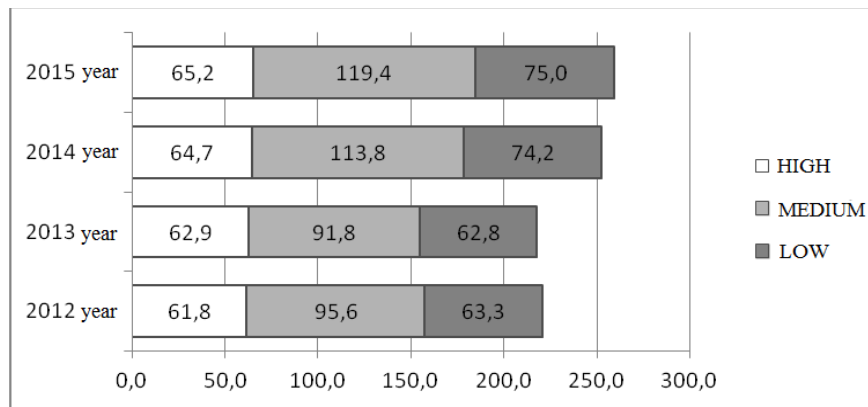


Fig. 3. The volume of sold products (goods and services) of the enterprises of the southern region on their size (bln. USD.) in 2012-2015. (2015 - preliminary data) According to [4]

Among the enterprises of Kherson and Mykolayiv regions the largest share belongs to the agriculture and fisheries (32.1 and 36.4% respectively); trade (24.7 and 21.7%, respectively) and industry (12.4 and 10.9% respectively). In the Odessa region the larger share is occupied by trade (23.8%), agriculture and fisheries (21.5%), slightly lower - industry (10.3%); a number of firms which are operating in the sphere of real estate is also large (10.9%), in transport and communications (9.3%), in professional, scientific and technical activity (8.9%).

For each business structure a prerequisite for proper and effective functioning is providing the stable condition, which will help minimize the negative impact of factors which operate in the external and internal playing field and help maximize the opportunities for growth. The term "stability", which is widely used in various fields of science, is described as the ability of system to maintain the current state with the presence of external impacts, and as the possibility to return to the condition of the equilibrium, in the event of happening of unfavourable deviations beyond its **acceptable value** [8, p. 13].

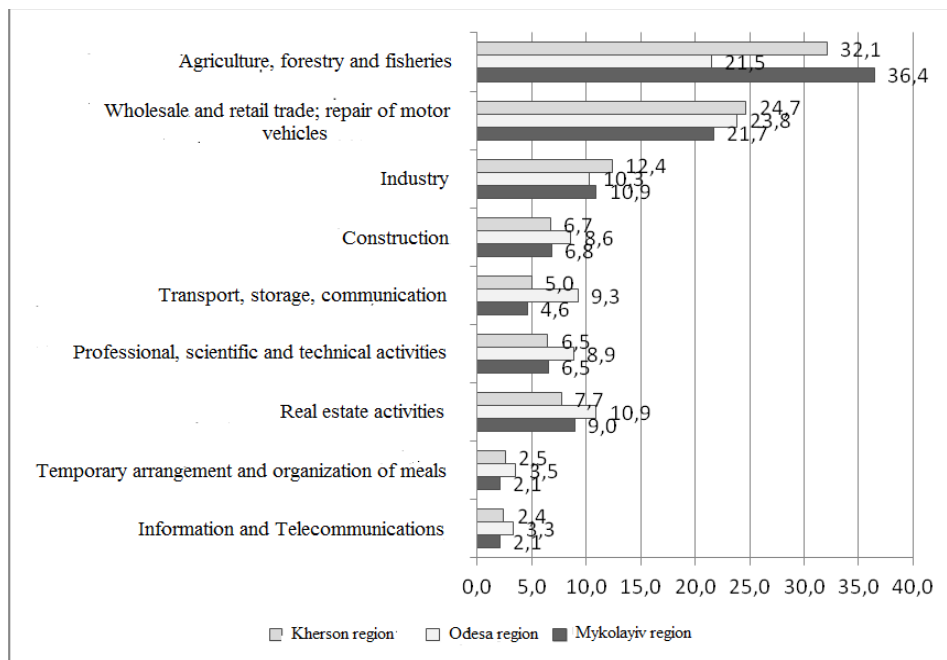


Fig. 4. The distribution of active enterprises of the Southern region in areas of economic activity (%). According to [4]

The concept of strategic stability of the company includes its ability not only to maintain current economic stability in the presence of destabilizing factors, but also to achieve the strategic goals of development. Baranenko S.P., Shemetov V.V. determined the strategic stability as implementation of its ability to create, develop and maintain long-term competitive advantages in the

expressed market of buyer in the conditions of rapid scientific and technical advancement on the background of the growing deficit of natural resources and human impact on the environment. The scholars found that the achievement of strategic stability requires from enterprises to maintain high and long-term competitiveness [1, p. 166].

Thus, strategic stability is the ability of company to create and maintain competitive advantages for a long period of time in the conditions of the changing playing field. According to G.A. Mohonko, strategic stability is the ability of a company to maintain its integrity, achieve its mission and strategic goals, to function in the desired mode, taking into account various internal and external impacts, while maintaining its integrity and harmonic development [3, p. 53].

Consequently, the strategic stability of structures of entrepreneurship is formed by factors of external and internal playing field, so it is necessary to take measures for its ensuring aimed at minimizing of the negative impact of these factors and to maximize the use of the internal possibilities for achieving and maintaining competitive advantages.

Strategic stability is not given to the company in the period of founding, but it is during the operation and development by the company (Fig. 5). Strategic stability is different at different stages of life cycle of business structure; its level can both increase and decrease.

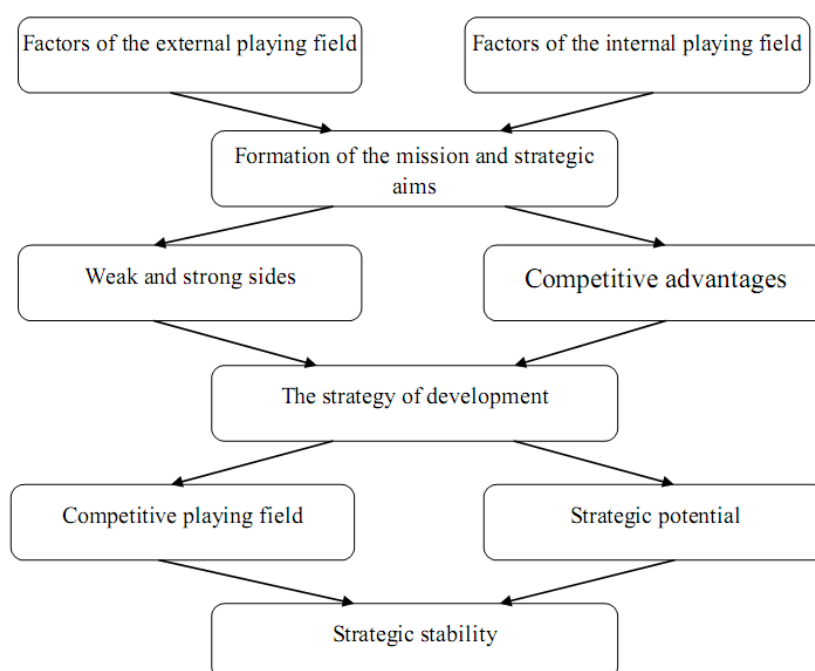


Fig. 5. The formation of strategic stability of the structure of entrepreneurship. The project of the author

If the company is constantly engaged in the activity of entrepreneurship, looks for and implements something new, it provides getting competitive advantages. The competitive advantages can be characterized as an active part of the potential. Potential enables the company to provide achieving certain goals, respectively reacting to the demands of the external playing field. The company will be strategically stable if it has the best opportunities for promotion and saving of consumers.

The business potential is the opportunity of the company to develop and implement new types of products, new techniques and technologies, new forms of production organization and management. The main resource for potential of the entrepreneurship is the employees; they are the source of search of business ideas [7, p. 11].

Strategic stability of business structures of the southern region, like the stability of other regions of Ukraine, depends on factors of external and internal playing field, of innovative potential and innovativeness of development (Fig. 6).

The business potential is able to increase competitiveness of the enterprise, ensure its competitive advantages and take the stable long-term position on the market. The main tool of entrepreneurship and therefore business potential is innovation with the help of which business structures use changes as a favourable opportunity to implement their ideas in the sphere of entrepreneurship [7, p. 16].



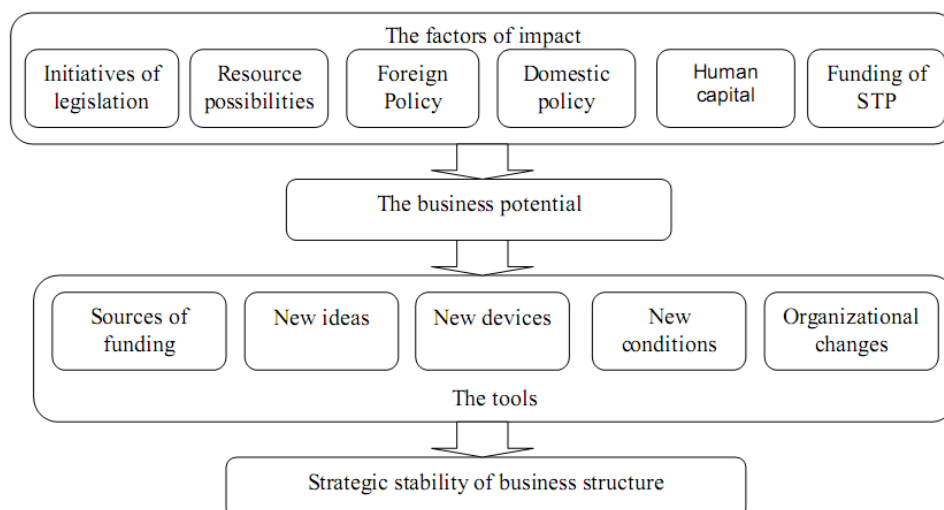


Fig. 6. The dependence of strategic stability of business structure on the complex of factors. The project of the author. According to [7]

Practical use of the scientific research, technological and construction devices, technologies and modern information networks in the operation of business structures facilitates their stability. The searching for new ideas and improving existing state makes managers engage in the entrepreneurship. It should be noted that the volume of scientific and technical researches, executed by their organizations (companies) of the southern region, is small from 2010 to 2014 (Table. 1). The scientific and research and development working is done by less than one percent of the total number of registered enterprises. The volume of scientific and technical researches, executed by the enterprises of the southern region, amounted 0.24% of the sales of products in 2014.

Table. 1. The volume of scientific and scientific and technical researches, executed by the enterprises of the southern region from 2012 to 2014 pp. (mln. UAH)

The volume of STR for regions	2012	2013	2014	2015*
Mykolayiv region	268,0	687,1	347,3	403,9
Odesa region	211,2	235,5	214,1	228,7
Kherson region	48,5	46,6	45,5	47,3
The total volume of STR, mln. UAH	527,7	969,2	606,9	679,9
The volume of sold products, mln. UAH	220470,5	217477,9	252598,6	259609,1
Correlation of the volume of STR The volume of sold products, %	0,24	0,45	0,24	403,9

According to [4]. \*preliminary data

Entrepreneurship is characterized by the required presence of the aspect of innovation, which is expressed in the production of new products, in changing the profile of the activity or the realization of new organizational structures. The number of active innovative enterprises of the southern region in 2014 (the latest available data) amounted to around 188 units (Table. 2).

Table. 2. Innovative activity of industrial enterprises of the southern region in 2014\*

The southern region	Active innovative enterprises		Sold innovative products	
	Number	% from all industrial enterprises	Volume, mln.	% from all sold industrial products
Mykolayiv region	67	19,9	363,8	1,5
Odesa region	67	16,8	698,7	2,4
Kherson region	54	24,2	657,8	5,4
In total	188	20,3	1720,3	9,3

According to [4]. \* the latest available data

Thus, innovative activity in the southern region is carried out by 20.3% of all enterprises, mainly in order to create and implement to production the innovative products and innovative manufacturing processes (Fig. 7).

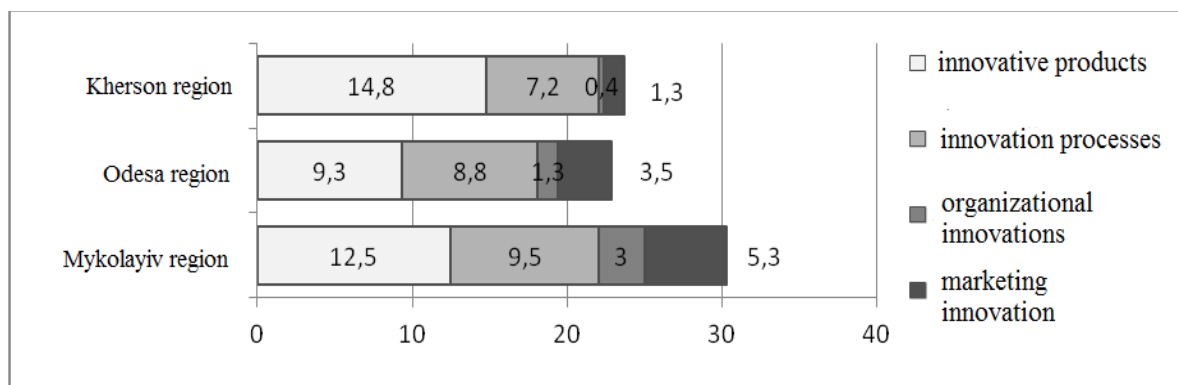


Fig. 7. The share of industrial enterprises of the southern region which implemented innovations in 2012-2014. (The percent of total number of surveyed enterprises). The examination period is determined in accordance with international methodology. According to [4]

Innovative activity facilitates the stability of business structures. The implementation of innovations on the enterprises facilitates entering products the new markets, involving new customers and thus ensuring stability.

In modern conditions most business structures of the southern region do not have the scientific and intellectual and financial potential. This is confirmed by the data according to table. 3.

Table. 3. Number of companies that created and used advanced technology

	Number of companies			Number of created advanced technology	Number of used advanced technology
	In total	including companies, that			
		created advanced technology	used advanced technology		
Mykolayiv region	29	3	29	20	348
Odesa region	123	–	123	–	445
Kherson region	13	2	12	4	125
The southern region	165	5	164	24	918

According to [4]

Therefore, ensuring strategic stability is the responsibility of the business owner or manager. According to some authors, this goal can be achieved through different strategic and tactical approaches which have to be applied by business structures of the Southern region, including:

- reasonable choice of main operational activity, which focuses on customers, their needs, their formation and maximum satisfaction;
- forecasting of the development of enterprise and realization of the preventive measures to minimize the impact of destabilizing factors;
- combination of productive activity, i.e. combination of production of different branches in the company, which are linked to each other by the technical, economic and organizational relations;
- diversification of production, i.e. the simultaneous development of many technologically unrelated products of a wide product range in the company;
- duplication of economic relations of enterprise-producer with companies-suppliers of various resources;
- development and improvement of transport infrastructure, logistic system and information system;
- improving of approaches to organization of processes of management towards the combination of strategic and operational management [5, p. 81].

We believe that strategic stability of business structure will be provided by a choice of the correct strategy of development according to business potential and level of competitive advantages. The vast majority of development strategies comes to matrix methods, such as matrix of Ansof, Porter,

Boston Consulting Group, McKinsey and others. The basis of the strategic matrix is a combination of two criteria. We offer the matrix approach to the choice of strategies depending on the level of business potential and the level of competitive advantage (Fig. 8). If the leadership of business structure chooses the correct strategy, it ensures its strategic stability.

The level of competitive advantage	<i>High</i>	Stabilization (researches of marketing)	Development (Innovative searching, studying of market tendencies and new devices)
	<i>Medium</i>	Diversification (modernization of business, use of internal possibilities)	Diversification (marketing, improving of management system)
	<i>Low</i>	Diversification / restructuring (increasing of business potential, reducing of the risks, active marketing)	Restructuring (increasing of the quality of production, investment attraction, change of the sphere of activity)
		<i>Low</i>	<i>High</i>
		<i>Business potential</i>	

Fig. 8. Matrix approach to selection of the strategy, depending on the business potential and the level of competitive advantage. Project of the author

**Conclusions.** The article presents the results of research of activity of business structures of the southern region. We revealed that their functioning in the modern conditions is not provided by the sufficient level of stability. Stable activity of the enterprise in the conditions of competition is possible with the implementation of innovations. In the market economy, business structures cannot successfully operate in the market without providing strategic stability. Strategic stability of business structure includes its ability not only to maintain current economic stability in the presence of destabilizing factors, but also to achieve the strategic goals of development. The company should have strategic opportunities (business potential) and competitive advantages, because we can achieve strategic stability only with the help of them. The whole business activity is the searching for durable competitive advantages. The matrix approach to strategy selection, which is based on business potential and level of competitive advantages, is offered in order to implement in practice the providing of strategic stability of the enterprise on the modern market. Correctly chosen strategy will provide strategic stability for business structure.

## REFERENCES

1. Baranenko S.P. Strategic stability of enterprise / S.P. Baranenko V.V. Shemetov. - M. : Tsentrpoligraf, 2004. - 496 p.
2. Golovach T.V. Risk and economic stability of business structures / T.V. Golovach // Bulletin of KhNU: Economic Science. - 2014.- №2, Vol.2. - p.38-40.
3. Mohonko G. A. Evaluation of strategic stability of enterprise of publishing and printing industry in the conditions of the unstable market playing field / G.A. Mohonko // Efficient Economy. - 2009. - № 2. - p. 52-55.
4. The official website of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. - Access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Semenenko I. M. The economic stability of the enterprise: the nature and concept [Text] / I. M. Semenenko // Bulletin of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University: Coll. Science. pr. - Lugansk, 2010. - Vol. 2 (144). - p. 78-82.
6. Semenenko V.M. Theoretical economics. Political economy/ V.M. Semenenko, D.I. Kovalenko, V.V. Buhas, O.V. Semenenko. Edited by V.N. Semenenko and D.I. Kovalenko. - K. : The centre of educational literature, 2011. - 428 p.
7. Chernega V.V. Formation of mechanism for ensuring stability of enterprises on the basis of development of entrepreneurship: Abstract of dissertation on competition of the degree of candidate of economics / V.V. Chernega. - K., 2006. - 32 p.
8. Yachmeneva V.M. The ensuring of the stable activity of industrial enterprises: Abstract of dissertation on competition of the degree of the doctor of economics: 08.00.04 / V.M. Yachmeneva, Volodymyr Dahl East Ukrainian National University - Lugansk, 2008. - 33 p.

## SOVEREIGN CREDIT RATING

<sup>1</sup>Ismoilova Kutlibika Ulugbek qizi,  
<sup>2</sup>Davirova Shakhlo Shukrullayevna

*Uzbekistan, Tashkent Financial Institute,  
<sup>1</sup>2<sup>nd</sup> year student of Credit-Economy department; <sup>2</sup>Teacher.*

**Abstract.** In this article are contemplated such questions as the meaning of sovereign credit rating, its role in investors' choice. Also here we can find and information about Doing Business rating, categories by which they estimate the level of the country. As an application there is a rating of Uzbekistan in Doing Business rating for 3 years.

**Keywords:** sovereign credit rating, Standard and Poors, Moody's, Fitch, Doing business, Starting a Business, Dealing with Construction Permits, Getting Electricity, Registering property, Getting Credit, Protecting Minority Investors, Paying Taxes, Trading across borders, Enforcing Contracts, Resolving Insolvency

In this day and age, when, the business is erasing the borders and the countries with a rapidly developing economies are in need of investments. Thus. Investors need an information about the current country and this can be done through sovereign credit rating. Therefore, sovereign credit rating is the credit rating of a country or sovereign entity. Sovereign credit ratings give investors insight into the level of risk associated with investing in a particular country and include political risks. At the request of the country, a credit rating agency will evaluate the country's economic and political environment to determine a representative credit rating. Obtaining a good sovereign credit rating is usually essential for developing countries in order to access funding in international bond markets. Another common reason for obtaining sovereign credit ratings, other than issuing bonds in external debt markets, is to attract foreign direct investment. To give investors confidence in investing in their country, many countries seek ratings from credit rating agencies like Standard and Poors, Moody's, and Fitch to provide financial transparency and demonstrate their credit standing. These ratings are paid for analyzing. Thus, they do not have such an information about all of the countries. Nevertheless, the World Bank holds a process of rating the 190 countries of the world and it is named as "Doing Business" rating.

The Doing Business project provides objective measures of business regulations and their enforcement across 190 economies and selected cities at the subnational and regional level. The Doing Business project, launched in 2002, looks at domestic small and medium-size companies and measures the regulations applying to them through their life cycle. By gathering and analyzing comprehensive quantitative data to compare business regulation environments across economies and over time, Doing Business encourages economies to compete towards more efficient regulation; offers measurable benchmarks for reform; and serves as a resource for academics, journalists, private sector researchers and others interested in the business climate of each economy. In addition, Doing Business offers detailed subnational reports, which exhaustively cover business regulation and reform in different cities and regions within a nation. These reports provide data on the ease of doing business, rank each location, and recommend reforms to improve performance in each of the indicator areas. Selected cities can compare their business regulations with other cities in the economy or region and with the 190 economies that Doing Business has ranked. Here, I want to give "Doing Business Rating" of Uzbekistan in 2015, 2016 and 2017 years.

I. In 2015, Uzbekistan in a rating rose by 8 line items in comparison with 2014— from the 149th place on the 141st (initially Uzbekistan was on the 146th place, but in connection with review of a technique of assessment the 149th place was appropriated to the country. Indicators are given as of June 1, 2014).

The most noticeable improvement in Uzbekistan was in the sphere of the taxation — the country in this indicator rose from the 179th to the 118th place. It means that Uzbekistan is creating suitable tax atmosphere for its entrepreneurs.

The improvement of rating is also fixed on such indicators as protection of minority investors (the 100th place, +18 line items), registration of property (143, +3), accession to electric networks (145, +3) and ensuring performance of contracts (28, +1). By these indicators, the Republic of Uzbekistan is doing an infrastructure for better functioning.

Deterioration in rating happened on indicators "registration of the entities" (65,-5), "receipt of the credits" (104,-5), "permission of insolvency" (77,-5) and "receipt of construction licenses" (149,-2). Here we can see that, the country is experiencing some problems with people's trust to a banking system, which results in problems with getting the credit and in a "problem of lemons".

The sphere of international trade remained in the same level as in 2014-189<sup>th</sup> place.

From the 2015 year the rating of conditions' decency for business is added with a remoteness indicator from "the advanced boundary", i.e. from the best result for all the time of carrying out rating (it is measured on a scale from 0 to 100, where 0 — the worst result). The change for Uzbekistan on this indicator constituted +4,24 percent points (about 50,02 points in 2014 to 54,26 points). Overall, in 2015 the Uzbek republic achieved considerable results in doing business.

II. The information for 2016-2017 years is given as a table for more understandable view.

Table. 1.

Topics	DB 2017 Rank	DB 2016 Rank info_outline	Change in Rank	DB 2017 DTF (%) points)	DB 2016 DTF (%) points)	Change in DTF (%) points)
Overall	87	82	↓ 5	63.03	62.68	↑ 0.35
<b>Starting a Business</b>	25	23	↓ 2	93.93	93.91	↑ 0.02
<b>Dealing with Construction Permits</b>	147	147	-	59.79	59.58	↑ 0.21
<b>Getting Electricity</b>	83	78	↓ 5	71.81	71.32	↑ 0.49
<b>Registering Property</b> ✓	75	81	↑ 6	66.23	65.25	↑ 0.98
<b>Getting Credit</b>	44	42	↓ 2	65.00	65.00	-
<b>Protecting Minority Investors</b> ✓	70	78	↑ 8	56.67	55.00	↑ 1.67
<b>Paying Taxes</b> ✓	138	139	↑ 1	59.06	57.96	↑ 1.10
<b>Trading across Borders</b>	165	166	↑ 1	44.31	44.31	-
<b>Enforcing Contracts</b>	38	37	↓ 1	67.26	67.26	-
<b>Resolving Insolvency</b>	77	72	↓ 5	46.29	47.24	↓ 0.95

✓ = Doing Business reform making it easier to do business. X = Change making it more difficult to do business.

As it's seen from the table, according to "Doing Business 2017: Equal Opportunity for All" rating, published by World Bank on October 25, 2016, Uzbekistan has been placed 87<sup>th</sup> among 190 countries, having retained its previous year position. World Bank experts have raised the position of Uzbekistan in 5 of the 10 indicators of the report.

Significant improvement is marked by the registration of the enterprise (25<sup>th</sup> place, +17 positions), which was due to the practical implementation of the simplified procedure for state registration through the Internet and improvement of the system of "One window" at registration of business entities.

Following the reforms undertaken over the recent years aimed at simplification of procedures for starting businesses, launching a business in Uzbekistan takes less time than, for example, in Switzerland by 1.8 times, Germany - 1.9, Japan and Russia – 2, Israel - 2.2, Greece and Spain – 2.3, India - 4.7, China - 5.5 and Brazil by 14.5 times.

A significant rise can also be observed in the connection to the electric networks (83<sup>rd</sup>, +29 positions), which is associated with improved delivery reliability and transparency of tariffs of electric energy.

Large-scale reforms to introduce modern corporate governance practices, enhance the role and rights of private shareholders have allowed to significantly improve our country's rating on "Protecting minority investors" (70<sup>th</sup>, +18 positions). The improvement was facilitated by the introduction of new

norms and mechanisms aimed at strengthening the protection of minority investors by improving disclosure of information on joint-stock companies, specifying the ownership structure of the share capital.

Consistent improvement of legislation in the field of issuing permits for the construction and implementation of a new transparent mechanism for allocation of land plots on the basis of competition contributed to the improvement of our country's rating in this direction (147<sup>th</sup>, +4 positions).

The reforms have greatly simplified and improved the transparency of provision of land plots, issue of construction permits, registration of cadastral documentation. As a result, in the latest report of the World Bank Uzbekistan is among 17 countries who improved the quality of land administration in 2015-2016.

According to the new report, the tax burden amounted to 38.1 percent, which is much lower than in countries such as USA, Germany, France, Italy, Austria, Czech Republic, Spain, Greece, Japan, China, India, Russia and others.

Uzbekistan entered the top hundred countries in areas such as registration of enterprise (25th place), enforcing contracts (38), loans (44), protecting minority investors (70), registering property (75) and connecting to electric networks (83).

"Doing Business 2017: Equal Opportunity for All" is the 14th annual edition of the World Bank Group, which assesses regulatory policies in entrepreneurial activity. Global ranking on ease of business environment is headed by New Zealand. The top five also includes Singapore, Denmark, Hong Kong (China) and the Republic of Korea. The reforms to improve the business climate and improving investment attractiveness and international rating of our country continues. The recently adopted decree of the President of the Republic of Uzbekistan "On additional measures to ensure the accelerated development of entrepreneurship, the full protection of private ownership and qualitative improvement of business climate", that provides for "granting more freedom to small business and private entrepreneurship, radical reduction of interference in their activities with a focus on early warning, improving the efficiency of prevention and the prevention of violations", is a clear evidence of the transition to a qualitatively new level of state policy in this sphere. The Programme of comprehensive measures, approved by the decree provides for concrete measures aimed at further simplification and reduction of the cost of doing business, improving the system of licensing procedures and the transparency of public services, which in turn contributes to further improvement of the ranking of Uzbekistan in the World Bank "Doing business" rating.

In a conclusion, we can say that, nowadays the credit ratings of the countries is one of the crucial factors for investors to involve their capital into another country. Currently, such private organizations as Standard and Poors, Moody's, and Fitch don't analyze our country, because we don't have a contract with them. In the near future, with improving the business climate of our state this organization will have an access to estimate the level Of Uzbek country

## ВИКОРИСТАННЯ ПОСЛУГИ WiFi ЯК ІНСТРУМЕНТУ МАРКЕТИНГУ

к. е. н. Какодєй А. О.

Україна, м. Одеса, Одеський національний політехнічний університет

**Abstract.** Possibilities of using WiFi as a marketing tool are reviewed in the article. Sequential process for customer access to the Internet with the help of special routers is described. For managers and marketers institutions WiFi-marketing service allows to: constantly fill social networks with new and interested Subscribers; study their customers through the analysis of the profiles in social networks; distribute for loyal customers advertising information; communicate with each institution client individually.

For the institution's customers using the Internet does not require a password, and gives the opportunity to become closer to the institution and to monitor all the news and changes that happen.

Personal program's account allows changing the tinctures guest pages and configuring advertising message quickly and at any time. In addition, the statistics in personal account is fixed in a mode on-line. The owner of a personal account can track the number of connections every day, the authorization methods and the age and gender composition of their clients.

Ubiquity of the Internet and the necessity to stay in touch makes WiFi-marketing service as an alternative to traditional methods of studying customers and an additional distribution channel for advertising information.

Main users of WiFi-marketing services are listed among which HoReCa institutions, night clubs, shopping malls, Network shops, car showrooms and service stations, sports clubs, beauty salons, grocery companies.

**Keywords:** Wi-Fi marketing, Internet-marketing, services, communications, advertising.

Постановка проблеми. Традиційні канали комунікацій постійно втрачають свою ефективність. Рейтинги телевізійних каналів падають, кількість читачів традиційних газет та журналів скорочується, єдиним місцем контакту з радіо стає автомобіль. Більшість споживачів переходять на отримання інформації через Інтернет. І основним носієм цієї інформації стають різні гаджети, які стали невід'ємною частиною сучасної людини.

В інтернет-маркетингу постійно розвиваються існуючі та з'являються нові способи залучення потенційних клієнтів та методи просування товарів і послуг. І наявність доступу до мережі є стандартною послугою у більшості містах скупчення людей. Будь то ресторан авторської кухні, або невелике кафе поруч із автозаправкою, в кожному з цих міст наявність Інтернету не викликає здивування, навпаки, відсутність WiFi може викликати обурення потенційних клієнтів та стати причиною відмови від вибору міста для розваг чи ділової зустрічі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Швидкий розвиток інструментів інтернет-маркетингу та висока ефективність їх використання пригортає увагу все більшої кількості як науковців так і маркетологів – практиків. В своїх роботах різні аспекти маркетингу в мережі вивчають такі вчені як Л. Вебер [1], Д. Заррелла [2], М.Б. Зуєв, Д. Кокрум, П.А. Маурус [3], М.А. Окландер [5], А.Г. Прокоф'єв, М. Стелзнер [6], М. Хайятт [7], Р. Холідей [9]. Але питанню надання послуги WiFi в обмін на маркетингову інформацію присвячено не достатньо уваги.

Формулювання цілей статті. Метою написання статі є розгляд можливостей використання WiFi у якості інструмента маркетингу. Сутності роботи даної послуги та її переваг для користувачів.

Виклад основного матеріалу. WiFi – маркетинг – це сфера маркетингу, що використовує канал WiFi для зв'язку з клієнтами або діловими партнерами. Основними особливостями WiFi є його розповсюдженість – близько 80% мобільних даних у світі передається за допомогою WiFi. 100% смартфонів може бути підключеними до WiFi, а у 70% користувачів WiFi завжди ввімкнений.

Важливість наявності доступу до Інтернету за допомогою WiFi підтверджується наступними результатами досліджень: 79% споживачів вважає, що наявність WiFi впливає на вибір місця для шопінгу; за даними Hotel Chatter 94% вважає WiFi одним з головних атрибутів готелю, а 38% гостей вважають відсутність WiFi неприйнятним та забронюють номер в іншому

готелі; за даними ARK Rynek I Opinia, для 75% споживачів безкоштовний WiFi є самим головним атрибутом доброго кафе після кави. [11]

У умовах широкого розповсюдження та високого попиту на доступ до Internet через WiFi, маркетологи не могли залишитися осторонь даного каналу комунікації зі потенційними споживачами і розробили інструмент, що дозволяє ставати ближчими до своєї цільової аудиторії.

Розглянемо механізм даної послуги WiFi маркетингу:

1. Знаходячись у зоні доступу до мережі, клієнт бачить у списку точок доступу точку WiFi із назвою закладу та підключається до неї.

2. На екрані телефону, планшету, або ноутбуку виникає гостьова сторінка закладу. Оформити її заклад може за своїм бажанням – це може бути логотип на фоні актуальної картинки або пропозиції. Гостьова сторінка пропонує клієнту альтернативні способи отримання доступу до мережі – або через авторизацію у соціальній мережі (Facebook, Vkontakt, Instagram) або через перегляд рекламного звернення з інформацією актуальною для закладу.

3. Якщо клієнт обирає вхід через соціальну мережу, то наступним шагом йому пропонують стати прихильником сторінки закладу у даній соціальній мережі.

4. Якщо ж клієнт обирає перегляд реклами, то поки вона не закінчиться, а це тривалість 5-30 сек., він не отримує доступ до Інтернету. [10]

Зі свого боку у керівника/маркетолога закладу є особистий кабінет, в якому фіксуються всі дії клієнтів. Саме в цьому кабінеті є можливість змінювати рекламні кампанії, налаштовувати соціальні мережі та зовнішній вигляд гостьової сторінки.

Всі клієнти, що отримали доступ за допомогою авторизації у соціальних мережах фіксуються в особистому кабінеті з наступними даними: посилання на соціальну сторінку, дата народження, електронна адреса, кількість підключень. Крім того, в особистому кабінеті фіксуються дані загальної статистики: кількість підключень кожного дня, способи отримання доступу до Інтернету (перегляд реклами/соціальна мережа), статевовіковий склад клієнтів.

Завдяки отриманим даним, керівник/маркетолог отримує доступ до відкритої інформації про своїх клієнтів. На базі цих даних можливо скласти детальний портрет свого споживача, вивчити через сторінки в соціальних мережах інтереси та захоплення своєї аудиторії. Крім того, маркетолог має можливість особистого звернення до кожного відвідувача закладу через електронну адресу або безпосередньо у соціальній мережі. А це дає змогу робити персональні пропозиції. За допомогою дат народження можна пропонувати кожному відвідувачу якусь індивідуальну знижку або спеціальні умови на період до та після дня народження.

Ще один інструмент, що пропонує використання WiFi-маркетингу – частота підключень до мережі кожним відвідувачем. Керівники/маркетологи можуть запропонувати дисконтну систему постійним гостям, або одноразове заохочення за кожне 5, 10, 15 і т.д. відвідування закладу.

Клієнти, що отримують доступ через перегляд реклами також охоплюються активними діями закладу. Даний рекламний канал дає змогу заохотити на традиційній рекламі. Якщо є необхідність повідомити споживачів про якісь новинки, акції, конкурси і т.д. це можливо зробити за допомогою налаштування в особистому кабінеті без зайвих посередників та витрат часу. І всі хто підключається до Інтернету отримує можливість дізнатися новини закладу прямо з екрану свого гаджета.

У будь-який момент маркетолог може перевести дані з особистого кабінету у файл формату Excel та використовувати їх для E-mail розсилання або для формування бази CRM.

Використання даної послуги найбільш актуальне для закладів сегменту HoReCa, спортивних клубів, великих торговельних центрів, автомобільних салонів та станцій технічного обслуговування, салонів краси та коворкінгівих просторів.

Дану послугу також можуть використовувати продуктові компанії: встановлюючи роутери з послугою WiFi-маркетингу у містах концентрації людей (зупинки, вокзали, льодові арени, двори спорту, стадіони, двори культури, гуртожитки, навчальні корпуси) у виробників з'являється можливість проінформувати всіх, хто бажає отримати доступ до Інтернету про свої новинки, акції, чи залучити клієнтів до своїх сторінок у соціальних мережах.

Висновки. Встановлюючи послугу WiFi-маркетингу заклад або організація отримує:

- Наповнення сторінок у соціальних мережах реальними, зацікавленими підписниками;
- Портрет свого клієнта з його захопленнями;
- Можливість спілкування з кожним відвідувачем індивідуально;
- Додатковий канал для реклами на мобільних пристроях клієнтів.



В той же час клієнти закладу отримують безпарольний доступ до Інтернету з вибором можливостей підключення: стати ближче до закладу через соціальні мережі або продивитися інформацію рекламного характеру.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Twitter и другие инструменты продвижения в Сети / Л. Вебер. – М.: Изд МИФ, 2010. – 320 с.
2. Заррелла Д. Интернет-маркетинг по науке / Д. Заррелла. – М.: Издательство МИФ, 2014. – 192 с.
3. Зуев М.Б., Маурис П.А. Интернет-маркетинг 3.0: нет русской рулетке / М.Б. Зуев, П.А. Маурис, А.Г. Прокофьев, М.А. Райцин, Е.И. Храмов. – СПб: Питер, 2011. – 208 с.
4. Кокрум Дж. Интернет-маркетинг: лучшие бесплатные инструменты./Дж. Кокрум. Пер. Л. Плостак. – М.: Изд МИФ, 2013. – 384 с.
5. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу / М.А. Окландер, О.О. Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. — 2015 (12). — С. — 362-371.
6. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения в эпоху Интернета / М. Стелзнер. – М.: Изд МИФ, 2010. – 288 с.
7. Хайятт М. Платформа. Как стать знаменитым в интернете. Пошаговое руководство для тех, кому есть что сказать или что продать./ М. Хайятт. Пер. О.Медведь. – М.: Изд МИФ, 2012. – 304 с.
8. Холидей Р. Хакер маркетинга. Креатив и технологии. – М.: Азбука бизнес, 2014. – 128 с.
9. BroWiFi українська мережа якісного WiFi [Електронний ресурс] Режим доступа - <http://www.browifi.com> (Дата обращения 15.12.16)
10. Nowalski K. Что такое Wi-Fi маркетинг / К. Nowalski // Socialwifi [Электронный ресурс] Режим доступа - <https://socialwifi.com/ru/Что-такое-wi-fi-маркетинг/> (Дата обращения 21.12.16)
11. Wi-Fi маркетинг для ресторана // Контакт [Электронный ресурс] Режим доступа - <http://jv-kontakt.com/articles/wi-fi-marketing-dlya-restorana/> (Дата обращения 21.12.16)

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ ЯК УМОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

<sup>1</sup>д. держ. упр., доцент Колтун В. С.,  
<sup>1</sup>к. держ. упр., доцент Коваль О. М.

Україна, м.Київ, Національна академія державного управління при Президенті України,  
<sup>1</sup>професор кафедри регіонального управління, місцевого самоврядування та управління містом

**Abstract.** The article describes the specific of territories development, which is the correlation of several socio-economic cycles (K.Juglar's, J.Kitchin's, S. Kuznets) with K-waves (cycles of M.D.Kondratyev) against the background of the solar activity cycles. The specific cycles of solar activity as homeostat metasystem territorial development was shown; reasonable correlation between economic cycles and cycles of solar activity (SA); shown a clear inverse relationship between fluctuations in gross regional product (GRP) and SA. Suggestions for local governments to implement a multifactorial approach in organizing their activities in a complex cyclical economic environment. Based on the principle of complementarity seen advisable to synchronize internal (endogenous) cycle management of local government with the laws of exogenous environment. The result will be achieved compliance dynamics control subsystem (local governments) to the corresponding measurements managed (area of jurisdiction). Applying this approach can not only consider existing processes in local government in terms of management cycles, but also more effectively plan future functions of local governments to ensure integrated socio-economic environment. Prospects for further research related to the analysis of correlation cycles CA and human development regions of Ukraine as a

*synthesis of socio-economic indicators. In preparing the article used information posted on the official websites of NASA and the Royal Observatory of Belgium in the section on The Sunspot Cycle.*

**Keywords:** socio-economic development of territories, local governments bodies, cycles.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** У Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» визначено: «Метою політики у сфері децентралізації є... забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні»[12]. У наведеному контексті, із врахуванням сучасних умов, першочергового значення набуває проблема раціоналізації діяльності місцевих органів публічного управління і органів місцевого самоврядування (далі – ОМС), зокрема. На наш погляд, причина не завжди ефективної діяльності ОМС у сфері забезпечення соціально-економічного розвитку територій криється у неповному врахуванні тенденцій екзогенного середовища функціонування ОМС, яке, з одного боку, виступає об'єктом їх впливу, а з другого – джерелом ресурсів для здійснюваних програм. Тому вбачається актуальним проаналізувати закономірності екзогенного середовища, насамперед - його економічної складової, з метою визначення перспективних векторів оптимізації діяльності ОМС у сфері комплексного розвитку територій.

**Аналіз останніх публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Специфіка і ресурси циклічного середовища вже досліджені у суміжних науках, зокрема – економіці (публікації М.З.Валович [4] і Т.В.Огороднікової [9, с. 13-18]). Близьке коло питань розглядалось у працях відомих українських вчених В.В.Мамонової та Ю.О.Куца [8], І.В.Розпутенка[10], Ю.П.Шарова [14] та цілої плеяди інших. Дослідженням діяльності органів місцевого самоврядування в умовах циклічного розвитку економіки регіону займаються, зокрема, С.В.Архипенко та Н.І.Верхоглядова [2]. Серед зарубіжних вчених цими аспектами управління цікавиться В.С.Васильєв [5]. Однак, незважаючи на значний інтерес науковців до даної проблеми, комплекс закономірностей економічного розвитку територій як контекст діяльності органів місцевого самоврядування ще не виступав предметом спеціальних досліджень.

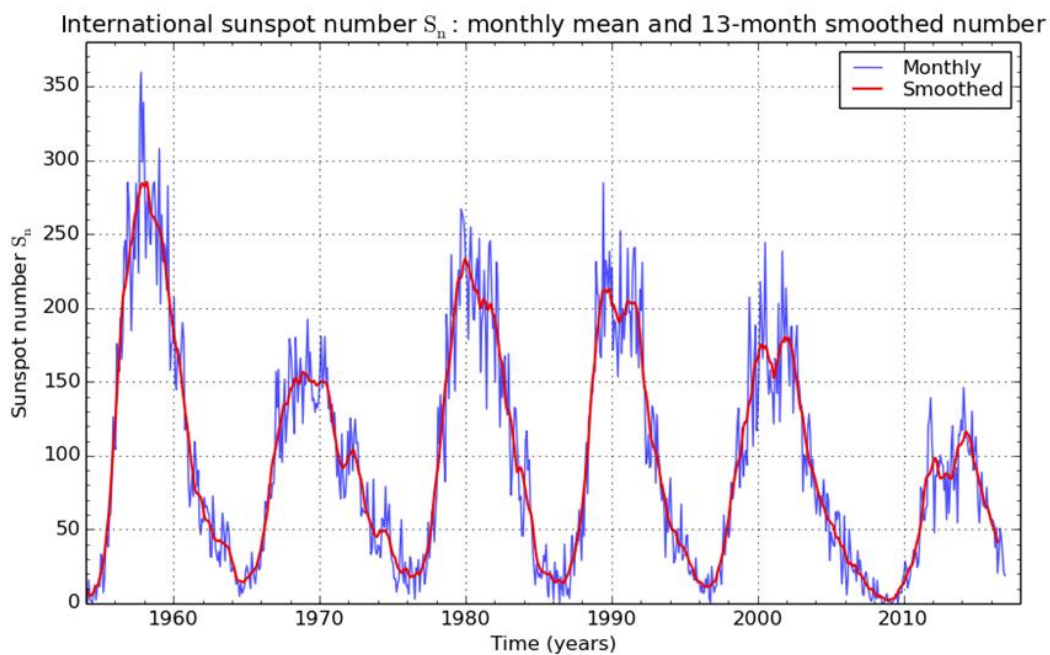
**Цілі статті** полягають у обґрунтуванні комплементарного характеру соціально-економічних циклів розвитку територій і розробці підходів до забезпечення ефективної діяльності органів місцевого самоврядування у вказаних умовах.

**Вклад основного матеріалу.** Як відомо, метою діяльності ОМС є забезпечення соціально-економічного та культурного розвитку територій, іншими словами - життєдіяльності територіальної громади або комплексу територіальних громад, розміщених у регіоні, який даний ОМС представляє. З основних постулатів теорії систем відомо, що запорукою ефективного управління є домірність керуючої підсистеми до керованої. Для того, щоб керуюча система ОМС відповідала основним вимірам керованої, необхідно проаналізувати глибинні причини циклів функціонування територіального комплексу, на цій основі розробляти достовірні прогнози і «вбудовувати» випереджаючі «відповіді», реакції на прогнозовані коливання у структуру діяльності ОМС.

Вітчизняні вчені С.В.Архипенко і Н.І.Верхоглядова пишуть: «для регіональних соціально-економічних систем також притаманне явище циклічності, як і для національних систем на макрорівні. Принаймні про хвилюподібний розвиток регіонів України ми можемо вести мову» [2]. Циклічність розвитку описана у межах традиційних наук вже давно. До них належать, зокрема «Довгі хвилі» М.Д.Кондратьєва (відомі у західній науці як К-хвилі або К-цикли), короткі цикли Дж.Кітчінга, середньострокові цикли К.Маркса, Жугляра, С.Кузнеца, Й.Шумпетера тощо. Традиція *позаекономічного* обґрунтування економічних циклів і криз, започаткована Жугляром і продовжена У.Джевонсом [16], розвивається сьогодні у працях багатьох дослідників - В.С.Васильєва [5], В.А.Белкіна, С.А.Полуяхтова [3] та інших. Всі наведені аспекти багатофакторної моделі, підходи до якої вже почали розробляти відомі вчені, безпосередньо стосуються сфер компетенцій ОМС базового і регіонального рівнів, що доведено у ряді публікацій автора [6]. Ідеї щодо циклічного характеру буття є досить розповсюдженими у сучасних окремих галузях наукового знання, однак не була здійснена спроба інтеграції циклічностей різного роду у єдину модель. Так, відомий астрофізик сучасності Л.Константиновська зазначає: «Те, що всі процеси у просторі і часі є циклічними, і цикли охоплюють всі сторони природи і суспільства, було визнано всіма вченими світу. І для складних систем варто говорити саме про циклічність, а не про періодичність. Циклічність розвитку є притаманною всім системам» [7]. Д.біол.н. Б.В.Сапунов пише: «З точки зору М.Д.Кондратьєва, такі цикли є нормальною формою будь-якого біологічного і соціального

процесу» [11] - (курсив наш. - В.К., О.К.) У тексті вище не випадково виділені сфери різних наук, що описують цілісну реальність, адже і сам М.Д.Кондратьєв пропонував вирішувати конфліктні для однієї системи протиріччя шляхом виходу у більш широкі сфери, цей же принцип визначено одним із провідних у кібернетиці, на ньому ґрунтуються основні постулати теорії систем. У такій широті сфери наукових пошуків і досягнень М.Д.Кондратьєва криється дуже важлива можливість (і необхідність) продовження в наш час проведеної ним кореляції між видами циклічності, яка притаманна всім сферам буття суспільства.

Водночас слід наголосити на наявності певного гомеостату, що забезпечує синхронізацію процесів і систем, пов'язаних із ними. М.Д.Кондратьєв погоджується зі значним впливом космічних факторів: «Суспільні системи мають надзвичайну складність і відносно малу стійкість ... явища цієї області знаходяться під впливом не тільки багатоманітних внутрішніх соціально-економічних умов, але під впливом космічного середовища. Очевидно, щоб здійснювати більш-менш точно прогнози соціально-економічного життя, ми повинні знати зв'язки не тільки самих соціально-економічних явищ, але і пертурбуючий вплив на них з боку зовнішнього середовища» [1, с.581]. Наведені вище екзогенні фактори, очевидно, є виявом впливу надсистеми. Зважаючи на складність самої системи місцевого самоврядування, структури місцевих рад і їх виконавчих органів, належність до системи публічного управління в цілому, вбачається вкрай важливим враховувати наведені фактори при здійсненні прогнозної та планувальної функції ОМС та власне забезпеченні їх діяльності. Враховуючи значущий вплив Сонячної активності на розвиток територій, необхідно визначити її специфіку у відповідних аспектах. Сучасні астрономи світу вивчають коливання збурень на Сонці, відомі під назвою «Число Вольфа». На сайтах провідних обсерваторій світу (Грінвіч, Цюрих) та на сайті NASA розміщено он-лайн інформацію щодо стану числа Вольфа на будь-який період часу [15;18]. Рис. 1.



SILSO graphics (<http://sidc.be/silso>) Royal Observatory of Belgium 2017 January 1

Рис.1. Сонячна активність за числом Вольфа станом на січень 2017 р. [18].

«Дані за Сонцем використовуються не тільки астрономами, але і військовими, ВИШаами, МВС, ДАІ медиками, у сільському господарстві, оскільки Сонце породжує відповідну реакцію усіх систем Землі»[7]. Очевидно, що ОМС стикаються у своїй повсякденній діяльності з результатами комплексу впливів, у т.ч. – впливів СА. Останнім часом увагу вчених привертають кореляції між СА і економічною активністю. Так, наприклад, доволі цитованим є дослідження «Нетрадиційні теорії циклічності: циклічність Сонячної активності і циклічність розвитку економіки»[3] - (переклад наш – В.К., О.К.).

В роботі сучасних економістів виявлено обернений взаємозв'язок циклів сонячної активності і циклів ВВП США, і, як наслідок, світового ВВП. Цитовані автори наголошують: «Теорія циклів сонячної активності як основи ділових циклів пояснює, чому фактори (причини)

криз, про які іде мова у традиційній теорії, змінюються циклічно під впливом циклічних коливань сонячної активності» [3]. На основі запропонованої методології, нами було обрховано кореляцію між циклами СА та коливаннями ВРП областей України і виявлено тенденцію, яка повною мірою підтверджує гіпотезу цитованих зарубіжних вчених [6].

Згідно із комплексом повноважень ОМС базового і регіонального рівнів, до сфери їх компетенцій відносяться основні сфери впливу на ВРП (прямі чи опосередковані). ОМС приймають низку рішень, спрямованих на збільшення показника ВРП. Зокрема, це рішення місцевих рад, спрямовані на дерегуляцію економічної діяльності, розвиток підприємництва, сприяння розвитку всіх секторів реальної економіки, тощо.

Як видно з наведеного на Рис. 2 графіку, існують наступні залежності між циклами СА і ВРП: найнижчі для кожного регіону показники ВРП співпадають у часі з максимумами СА (для періоду часу, відображеному на Рис.1, припадає на 2004 р.); позитивний тренд ВРП відбувається при середній СА, на стадіях, рівновіддалених від екстремумів. Рис. 2.

Кореляція циклів Сонячної активності (за числом Вольфа) і коливань ВРП у розрахунку на одну особу (дол. США)

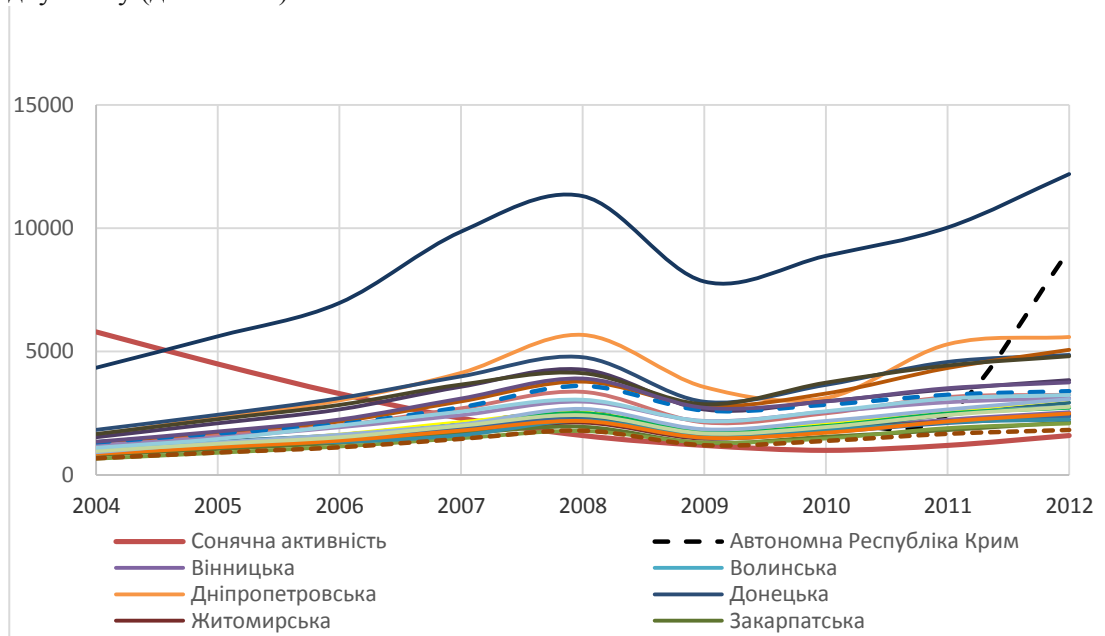


Рис. 2. Кореляція циклів Сонячної активності (за числом Вольфа) і коливань ВРП у розрахунку на одну особу (дол. США). Авторська розробка. Побудовано на основі [13, с. 46-49; 15;18].

Одержані чіткі кореляційні залежності можуть стати підґрунтям для формування мультифакторного підходу до організації діяльності ОМС щодо комплексного розвитку територій. Мультифакторний підхід полягає у інтеграції на основі синергетики ключових ритмів соціально-економічного розвитку територій з урахуванням складної екзогенної циклічності і використанні одержаних даних при реалізації прогностичної та планувальної функції управління.

На основі принципу комплементарності вбачається доцільним синхронізувати внутрішні (ендогенні) цикли управлінської діяльності ОМС із закономірностями екзогенного середовища. В результаті буде досягатись відповідність динаміки керуючої підсистеми (ОМС) до керованої (територія юрисдикції). Застосування даного підходу дозволяє не тільки розглядати наявні процеси ОМС з точки зору управління циклами, але і більш ефективно здійснювати планування майбутніх функцій ОМС із забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку територій.

**Висновки.** Таким чином, в результаті проведеного дослідження було охарактеризовано специфіку розвитку територій, яка полягає у комплементарній кореляції декількох соціально-економічних циклів (Жугляра, Кітчина, С.Кузнеця) з К-хвилями (циклами М.Д.Кондратьєва) на фоні циклів Сонячної активності (СА); виявлено специфіку циклів СА в якості гомеостату надсистем територіального розвитку; обґрунтовано кореляцію між економічними циклами і СА; доведено наявність чіткої оберненої залежності між коливаннями ВРП і СА; сформульовано пропозиції для ОМС щодо запровадження мультифакторного підходу в організації їх діяльності в умовах складної циклічності економічного середовища.

**Перспективи подальших досліджень** пов'язані із аналізом кореляції циклів СА і індексу людського розвитку регіонів України як узагальнюючого соціально-економічного показника.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения./ Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л. И. Избранные труды . - М. : Экономика, 2002. – 550 с.
2. Архипенко С.В. Диверсифікація господарства регіону як спосіб регулювання його економічного циклу: концепція регулювання економічних циклів регіону/ Архипенко С.В.,Верхоглядова Н.І. Економічний простір. № 30, 2009. Електронний ресурс: режим доступу [http://esteticamente.ru/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2009\\_30/zmist.htm](http://esteticamente.ru/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_30/zmist.htm)
3. Белкин В.А. Нетрадиционные теории цикличности: цикличность солнечной активности и цикличность развития экономики/Белкин В.А.,С.А.Полуяхтов// Вопросы управления. Вып.№ 2(15). Июнь 2011г. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/02/08/>
4. Валович М.З. Вплив економічних циклів на розвиток системи управління. Вісник ЖДТУ № 3 (53). - *Економічні науки*. - С. 29 – 35. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1601/1/5.pdf>
5. Васильев В.С. Экономические кризисы и циклы Солнечной активности (исторические прецеденты и современные взгляды)/ США - Канада. Экономика, политика, культура, № 11, Ноябрь 2013. - С. 3-20. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ebiblioteka.ru/browse/doc/38298477>
6. Колтун В. С. Закономірності та тенденції розвитку місцевого самоврядування: комплементарний підхід : монографія / В. С. Колтун. – К. : НАДУ; Фенікс, 2015. – 360 с.
7. Константиновская Л.В. Солнечная активность. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.astronom2000.info/%d0%b0%d1%81%d1%82%d1%80%d0%be%d0%bd%d0%be%d0%bc%d0%b8%d1%8f/%d1%81%d0%be%d0%bb%d0%bd%d0%b5%d1%87%d0%bd%d0%b0%d1%8f-d0%b0%d0%ba%d1%82%d0%b8%d0%b2%d0%bd%d0%be%d1%81%d1%82%d1%8c/>
8. Мамонова В.В.Сталий розвиток територіальної громади: управлінський аспект: [Моногр.] За ред. Ю.О. Куца, В.В. Мамонової. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2008. – 335 с.
9. Огородникова Т.В. Индивидуальное и коллективное волновое поведение микросубъектов экономики: методологический аспект: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Иркутск: БГУЭП, 2007г. – 48 с.
10. Розпутенко І.В. Геоекономічна політика України [Текст] : наук. розробка / І. В. Розпутенко, Л. В. Ільченко-Сюйва, О. І. Кілієвич [та ін.] ; за заг. ред. І. В. Розпутенка ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Упр. орг. фундам. та приклад. дослідж., Каф. екон. політики. - К. : НАДУ, 2012. - 64 с.
- 11.Сапунов Б.В. Гелиобиология и хронобиология: истоки, постулаты и нерешенные вопросы. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://sapunov.rshu.ru/content/articles/scientific/article8>
12. Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020", схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
- 13.Україна у цифрах у 2012 році.Статистичний збірник //За ред.Осауленка О.Г. – Київ.: Державна служба статистики. – 2012. – 249с.
14. Шаров Ю. П. Методологічні засади стратегічного планування в муніципальному менеджменті. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора наук з державного управління за спеціальністю 25.00.04 – місцеве самоврядування. – Українська Академія державного управління при Президентові України, Київ, 2002.- 44 с.
15. Daily sunspot areas. Електронний ресурс. Режим доступу [http://solarscience.msfc.nasa.gov/greenwch/spot\\_num.txt](http://solarscience.msfc.nasa.gov/greenwch/spot_num.txt)
16. Jevons W. The Theory of Political Economy. Fifth Edition. New York: Augustus M. Kelley, 1965. LXIV + 343 p.
17. Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations. Boston: Houghton Mifflin, 1930.
18. Sunspot index graphics. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://sidc.oma.be/silso/monthlyssnplot>

# SUCCESSFUL RECRUITING SECRET FOR HRM AND POTENTIAL EMPLOYEES

*Ph.D Student, Maisuradze T.,*

*Georgia, Tbilisi, Ivane Javakhishvili Tbilisi State University,*

**Abstract.** *In today's competitive world, full of constant and rapid changes, it is quite difficult to find a job and keep it, also to keep your personality, career growth and to achieve full self-realization. So, what features should be employed person have in order to achieve all this? On the other hand, from the view of human resources and hiring managers, staff turnover is high and it is difficult to find an appropriate candidate. Actual is the question, what are the main features during recruiting for the human resources manager. Interesting, what are the basic criteria that define the quality of an employee's performance, team spirit, flexibility and other features, according what he will be fruitful for the organization. Will candidate justify management's expectations? It will retain the features found in the interviews? This is review article, in which we will try answer all above-mentioned questions based on variety of research and scientific works.*

**Keywords:** *Emotional Intelligence; success; recruiting; Organizational success; recruiting*

## **Introduction**

Today, in a strong competitive world, organizations realize that their long-term success is depended on the employees. As technologies are developing more, human capital is more important. Human Resource Management is changed by Talent Management. HR Managers have new challenge – to find, recruit and keep „talents” and use them for organizational success. Accordingly, employee, his wishes, wellness and mental health is more and more important. The main issue here is how to predict potential employee's and organization's future success?

Last years, during recruiting it's more important to evaluate employees' emotional intelligence rather than their IQ. Many researches and articles are written about the importance of Emotional Intelligence. People with high emotional intelligence have skills to listen, communicate, make influence and take changes better than the people with lower emotional intelligence. Managers who do not develop emotional intelligence have difficulty in building good relationships with peers, subordinates, superiors and clients (Perks, 2009).

## **Discussion**

Psychologist Daniel Goleman played a vital role in spreading and implementing the term Emotional Intelligence. Emotional intelligence is defined as „The capacity for recognising our own feelings and those of others, for motivating ourselves and for managing emotions within ourselves and with others.” Goleman and his followers say, that there are 5 components of Emotional Intelligence. They are: self-regulation, motivation, empathy, self-awareness, social skills:

- motivation - a passion to work for reasons that go beyond money or status; (Ivancevich J., 2011, pg. 140).

- self-regulation - thinking before acting and staying in control of our emotions;

- empathy - understanding the emotions of others and their impact on relationships;

- self-awareness - Understanding our emotions and their impact on ourselves and others.

- social skill - making use of emotions to build and maintain good relationships. (Osbron R.N, 2013) .

Daniel Goleman in his blog discuss about the importance of Emotional Intelligence in Business world. The Harvard Business Review has hailed emotional intelligence as “a groundbreaking, paradigm-shattering idea,” one of the most influential business ideas of the decade.

In global context the importance of Emotional Intelligence is quite big. As the researcher of Allameh Tabatabaei University writes, he is vital for staff to take globalization. He conducted research and asked 55 global managers who worked in Service in Europe. As a result showed Emotional Intelligence is necessary for achieving success in global context. Accordingly, global managers should take Emotional intelligence level of the employees into consideration and improve it. EI is not fixed like IQ and it is possible to improve it by trainings. (Dadehbeigi M.).

Vice-President of „Glassdoor” Mariah Deleon talks about the importance of Emotional Intelligence as a essential factor to achieve success. She says that „Glssdoor” has 2100 employer clients and 1800 contacts of job seekers. She says that all these is because both parties realize the big importance of being open, transparent and generally, emotional intelligence. (Deleon M., 2015).

The Rutgers University-based Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations (CREIO) plays a big role in research of emotional intelligence. Particularly, it researches EI in organizations and has catalyzing scientific work, collaborating with organizations that range from the Office of Personnel Management in the federal government to American Express. (Goleman D.).

Johnson and Johnson (another CREIO member) found that in divisions around the world, those identified at mid career as having high leadership potential were far stronger in EI competencies than were their less-promising peers. (Goleman D.).

Psychologist Carol Dweck has spent her entire career studying attitude and performance, and her latest study shows that your attitude is a better predictor of your success than your IQ. Dweck found that people's core attitudes fall into one of two categories: a fixed mindset or a growth mindset. (Bradberry T., 2016). Fixed mindset people take everything as given and any discrepancy make them feel hopeless and overwhelmed. Growth mindset persons take any changes as a challenge and accordingly they develop and grow. They achieve better results than the first category people even if they have lower IQ than them.

British hiring company „Hunted” (Tom Wish, 2016) discusses about the importance of emotional intelligence in the article „Why recruiters need high EQ” and he speaks about following researches: A 2013 study found that salespeople with high emotional intelligence made more than 50% more sales than those without (Cooper 2013 – Psychology Today); Research from the Carnegie Institute of Technology shows that 85% of financial success is due to emotional skills over technical skills (Jensen 2012- Psychology Today); A US study found that companies whose staff displayed a high EQ had 63% less turnover than those with a lower score. (Cherniss 1999 – Steve Cooper, Forbes).

American hiring company „Careerbuilder” in 2011 published online survey results where 2600 recruiting managers were interviewed. Seventy-one percent said they value emotional intelligence in an employee more than IQ. Moreover, EI is a critical characteristic for landing a job and advancing one's career. Fifty-nine percent of employers would not hire someone who has a high IQ but low EI. And about promotion, 75% say that said they're more likely to promote the high EI worker.

Emotional Intelligence is connected to performance and they are in positive correlation according to some surveys. Particularly, in 2009 Yao conducted a survey on department managers and their employees from Changsha, Zhuzhou, Guangzhou, and Shenzhen in mainland China. According to the results employees' emotional intelligence have significant and positive correlations with job performance ( $r=0.54$ ,  $p<0.01$ ), task performance ( $r=0.45$ ,  $p<0.01$ ) and contextual performance ( $r=0.48$ ,  $p<0.01$ ). (Kahtani A.A, pg. 92).

Jamshidiet. al., (N.D.) conducted survey on the 400 employees of Bander Abbas. Results showed there was a direct and significant relation between emotional intelligence and employee's performance. This means that by increasing employees' intelligence their performance improved ( Kahtani A.A, pg. 93) .

According to the 2011 year CareerBuilder survey, Emotional Intelligence is more important than IQ, as people with high EI are: more calm in stressful situations, better resolve conflicts, lead by examples and take thoughtful business decisions. HR managers and hiring managers assess their candidates' and employees' EI by observing a variety of behaviors and qualities. Survey showed following responses: They admit and learn from their mistakes; They can keep emotions in check and have thoughtful discussions on tough issues; They listen as much or more than they talk; They take criticism well; They show grace under pressure. (CareerBuilder press room, 2011).

### Conclusion

As we found out above, we are working in flat structures, we should take changes very fast; make good relationships with management, team members, consumers, colleagues very fast. Environment is more changeable now; we have to work under more pressure and stress. In such conditions emotional intelligence comes more and more important for recruiting managers and employees.

Scientific understanding of emotional intelligence is necessary to: (1) target the exceptional, (2) understand abnormality and deviance, (3) comprehend group differences, (4) uncover underlying processes, and (5) debunk myths and fads that are associated with popularization of the concept. (Zeidner M., Matthews G., Roberts R.D, 2009).

To sum up, I agree with L. J. Mullins, who offers how to develop emotional intelligence:

- Know what you feel.
- Know why you feel it.
- Acknowledge the emotion and know how to manage it.
- Know how to motivate yourself and make yourself feel better.
- Recognize the emotions of other people and develop empathy.
- Express your feelings appropriately and manage relationships. (Mullins L.J., 2010).

Researchers of Findlay University studied components of Emotional Intelligence and found out that they have one common feature – communication skill, what defines effectiveness of a leader. Emotional Intelligence helps people to communicate and understand global communication skills. (Jadhav T., Gupta S.K, 2014). It is so important, that Even if a person does not understand other person's language, speech, culture, body language, etc... he/she can communicate with the other on basis of emotional intelligence. (Jadhav T., Gupta S.K, 2014 ).

As a conclusion, we can say that it's possible to understand, accept and develop emotional Intelligence in order to achieve successful employment, development. All in all, EI is a key factor to have a better life.

## REFERENCES

1. Bradberry T., Why Attitude Is More Important Than IQ, 2016 <http://www.forbes.com/sites/travisbradberry/2016/01/19/why-attitude-is-more-important-than-iq/#1175b1d02f57>
2. Careerbuilder Survey, Seventy-One Percent of Employers Say They Value Emotional Intelligence over IQ, According to CareerBuilder Survey, Press Room, 2011 <http://www.careerbuilder.com/share/aboutus/pressreleasesdetail.aspx?id=pr652&sd=8/18/2011&ed=08/18/2011>
3. Dadehbeigi M., Staff Emotional Intelligence: A Necessity to Welcome Globalization (A Field Research in Global Service Providing Companies in Europe), AllamehTabatabaei University, 2007 <http://www.ufhrd.co.uk/wordpress/wp-content/uploads/2008/05/dade-66-wp.pdf>
4. Deleon M., The Importance of Emotional Intelligence at Work, 2015 <https://www.entrepreneur.com/article/245755>
5. Gibson L.J.,Ivansevich J.M.,Donnelly J.H., Donnelly J.H., Knopaske R.,Organizations Behavior, Structure, Porcesses,4th edition, McGraw-Hill,NY,2012 – pg. 618.
6. Goleman D.,EmotionalIntelligence, <http://www.danielgoleman.info/topics/emotional-intelligence/>
7. Jadhev T., Gupta S.K., Global Communication Skills and Its Relationship with Emotional Intelligence, 84 American Journal of Management vol. 14(4) 2014, pgs. 82-88
8. Kahtani A.A., Employee Emotional Intelligence and Employee Performance in the Higher Education Institutions in Saudi Arabia: A Proposed Theoretical Framework, International Journal of Business and Social Science, Vol. 4 No. 9; August 2013, Pgs. 80-95
9. Mullins J. L., Management and Organizational Behavior, 9th edition, Lombardia, Rotolito, 2010
10. Perks, Emotional Intelligence: One of the hottest words in Corporate America, 2009 <http://www.perksconsulting.com/2009/02/emotional-intelligence-one-of-the-hottest-words-in-corporate-america/>
11. Uhl-Bien M., Schermerhorn J.R., Osborn J.R.N., Organizational Behavior, USA, Wilyplus,13<sup>th</sup> edition, 2013. – pg. 608
12. Wish T, Why Recruiters Need a High EQ, 2016 <https://www.hunted.com/blog/why-recruiters-need-a-high-eq/>
13. ZeidnerM., Matthews G., Roberts R.D., WHAT WE KNOW ABOUT EMOTIONAL INTELLIGENCE, Branford Book, The MIT Press, London, England, 2009, 34 Pgs. [https://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/9780262012607\\_sch\\_0001.pdf](https://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/9780262012607_sch_0001.pdf)

## PERSPECTIVES OF ELABORATION PROCESS OF PLANNING AND FINANCING THE COST OF HEALTH CARE SYSTEM

<sup>1</sup>Kasimova Gulyar Axmatovna  
<sup>2</sup>Sholdarov Dilshod Azimiddin o'g'li

*Uzbekistan, Tashkent financial institute,  
<sup>1</sup>Professor of "Pension" department; <sup>2</sup>teacher of "Pension" department.*

The issues such as, developing of manufacturing, improving the technology sphere, covering the social demand, implementing safety of state and society are tackled by means of state budget. By this way, the state implements the social protection of poor provided and helpless stratum of society, takes means to develop the dominant fields of economy. In all countries, "social goods" includes health service. Besides that, it includes services that oriented to decreasing the risk of illness, supporting and propagating the healthy lifestyle, enhancing environment. For instance, it is possible to prevent negative



phenomenon that can dispersed in social sphere by curing infectious and social dangerous diseases. The important side of social prosperity is improving the health of people and high rate of health care system. The cost of health care in GDP per people can be considered as index of the prosperity. This index is different according to financial power of different countries. The purpose of economic and social reforms which is organized in our country are directed to the development of people's prospect and constructing democratic society. Countries' development indexes are adopted by UN in 1990. According to this index, Uzbekistan has taken one of the highest places in the world. "Human capital" factors are consist of health care and education system in the world, and also, in Uzbekistan they are consist of such kind of systems, such as, health care, sport, education, science, family.

The health care system traditionally accomplishes following functions:

- To defeat against infectious diseases and control epidemiologic situation in the country and its distinctive areas.
- To protect the health of mothers and children
- To implement standard sanitary condition of environment
- To organize the issue of sanitary-agitation
- To collect, generalize and recycle the information about the medical services related with preventive and treatment process, then, according to that, evaluate the financial demand for preventive treatment process.

Table 1. Sources of financing the state directive of the year "Healthy mother and healthy child"

№	Sources of financing the state directive	bln, UZS	mln, US dollars
1.	Financing by the State budget of the Republic of Uzbekistan and target funds of the state	4281.0	3.0
2.	Financing by executants and sponsors	1062.8	3.0
3.	Loans by commercial banks	1911.4	-
4.	Granting and financing by international organizations and financial institutes	228.1	188.0
	Total	7483.3	194.0

While reforming the economy, it needs to provide social oriented expenses of the budget, to enhance social protection of people, to provide with capital widely scoped social programs and to harmonize them with sources of the budget. The sources of financing the state program "Year of healthy mother and healthy child" are defined according to №2487 Resolution of President of the Republic of Uzbekistan on state program "Year of healthy mother and healthy child" on 9 February, 2016.

As President of the Republic of Uzbekistan, I.A.Karimov mentioned, "... the life itself has affirmed the originality and effectiveness of the health care model which we have accepted ... Our practice verifies that implementing reforms in health care sphere is permanent and continuous process. In our country, a great attention to health protection of people can be confirmed, initially by capital and investment oriented to the development of this field" [1].

In world practice, there are three models of financing the health care system. The first model is private medical insurance system and health care system is financed by private capital of people. In this case, the needy part of people, the old, preventive events against epidemic diseases are financed by the government and a market is the main tool of satisfying the demand of medical service. This model is followed by USA. In the second model, the expenses of medicine field are financed by sources of state insurance. In this model, insurance fees are collected as compulsory taxes. Distribution of the collected fund is done by management organs of the government. This system is followed by some countries such as, Great Britain, Canada, Italy, Denmark, Ireland and Spain. The third model has been widely engrained in practice and it is considered as widely financing the health care system and social insuring based on market relations and regulation the social protection by the government. In this case, the government warranties people to get medical help regardless of revenues. The most important part of this model is compulsory medical insurance.

In economic books, the concept of budgeting means assembly of complex steps of making project of social expenses and implementing it. The diverse type of budget expenses are directed to the final results which can be obtained by the most effective methods and then, the result execution of budgeting can be evaluated. It can be said that, budget can be planned by method of "methodical-directive budgeting" or planning according to programs (planning, programming and budgeting system PPBS). The method of "methodical-directive budgeting" was used by Robert Maknamara,

minister of defense, in USA. Subsequently, other ministries of Federal government also started to use this method. The aim of this method is making true decisions on effective distributing the resources to increase effectiveness of budgeting process.

President L. Johnson clarified "methodical-directive budgeting" in 1965 by terminologies of planning, programming and budgeting:

- Planning – is choosing directions of potential activities of production by considering alternative system;
- Programming – is determining labor force, fixed asset and materials which need to finish this program;
- Budgeting – is defining budget sources that need for implementing the program.

"Today, using the method of "methodical-directive budgeting" is fixed as main direction of budget reforms. "Methodical-directive budgeting" is used in health care system and "execution based budgeting" is used for all expenses, concatenation of valuable directives and distribution of budget fund on target" [3].

In foreign countries, the following rules are observed for method of "methodical-directive budgeting" in health care system:

- To relate budget expenses and indexes of effectiveness;
- To spend the fund in scope of endorsed budget;
- To entering the financial planning for middle term;
- To account expenses by accounting method;
- To plan budget expenses according to directive classification.

"Result directed budgeting" means that, limited financial resources are allocated according to main directions of state budget policy. Practitioners consider that, utilizing and developing the method of "result directed budgeting" is the most alternative way of optimizing expenses of social-ethnic field of budget.

Besides USA, other countries also uses the method of "result directed budgeting" in order to use more effective methods in planning process of budget expenses. Implementing the method of "result directed budgeting" changes not only budgeting process but also meaning of government expenses conception. The aim of the method of "result directed budgeting" is to value activities financed by budget. In this case, functions and objectives that is being implemented by organizations of social sphere is valued final complexly. This method is based on effective organization of budget process on planning and spending the funds on the basis of information about results of cultural and educational organizes. The aim of implementing these programs is to increase effectiveness of state expenses. This method is used in many countries. The main aim of this method is to elaborate budget process, budget control and budget practice.

In most countries, one of main directions of budget reforms is establishing the method of "result directed budgeting". The method of "result directed budgeting" implies perspicuity of using and distributing financial resources, being under control and increasing the effectiveness. In Great Britain, forming the expenses of social budget organizations for the next year is planned according to expenses of current year. Social-economic indicators of each district's budget are taken into account. Long and medium term plans are done and affirmed for five years, current budget is for one years.

Foreign practice shows that, expenses of financing the medical services are formed by different sources:

- State budget;
- Compulsory medical insurance;
- Private medical insurance;
- Non-budget funds (purchasing the medical services).

In Russia, there are three mechanism of financing health care system: Federal and regional compulsory medical insurance; optional insurance; utilization of paid medical service.

It is used not the only one source above in order to finance the health care system in the world. It should be mentioned that, all countries use mixed sources above for financing national health care system. For instance, compulsory medical insurance system is well developed in some countries such as, Germany, Netherland, France, Japan and Canada. Other countries, such as, Great Britain, Sweden, Italy, Spain and Greece use their state budget as main source. Private insurance system is so common in USA. Financing by state budget plays main role in CIS countries and compulsory medical insurance is used in countries such as, Kirgizstan, Russia, Georgia, Latvia and Estonia.

"Obviously, it is required much time for creating new economical mechanisms of state service, learn and allocate national and foreign practice, diverse versions of financial management systems. That is why, economical experiments are very important. Taking them can give chance for choosing the best practical examples, saving expenses and preventing loses". [4].

Human potential is the most active and constructive factor that, it implements the country to develop on the way of reforms and changes. The strength and influence of this factor is measured, initially with national culture, degree of social and economic development of society. During the deep economic reforms, there are some important spheres that should be attended in order to create fitting living and working conditions for human. They include social protection of people, development of social services, increase in cultural knowledge of people, provision of people with job.

Development of private medical services is totally based on payment ability of people, so if this capacity increase, demand for private sector also increase. There is objective need for a government in finance and management of health care system. Some important characters of medical service that is result of this activation should be attended.

The importance of health care, intellect and sport plays main role influencing to science and education. In point of our view, it needs to be attended for management of financial resources of health care system to match world standards.

Budget planning methods directed in improvement of effectiveness and target of financing by budget funds should be elaborated. Entering in practice and improving the method of "result directed budgeting" can be fixed as formation and execution of budget that shows interrelations between gained result and budget expenses he method of "result directed budgeting".

## REFERENCES

1. I.A.Karimov. Lecture of President of the Republic of Uzbekistan "National model of health protection of mother and child: lecture the theme "Healthy mother – healthy child" on opening international symposium on. // Toshkent oqshomi. 29 November, 2011.
2. №2487 Resolution of president of the Republic of Uzbekistan "About state directive of "Year of healthy mother and healthy child" 9 February, 2016.
3. Public budgeting systems / Robert Lee, Ronald Johnson and Philip Joyce. Ninth Edition Copyright© 2013. by Jones & Bartlett Learning, LLC, an Ascend Learning Company. – P.202.
4. Azizova I.A. Result directed budgeting. Monograph.- Tashkent,2010. – 152 p.

## ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УЗБЕКИСТАНЕ И ИХ СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

*Саидова Мархабо Хабибулло кизи*

*Узбекистан, Ташкент, ТФИ, преподаватель*

**Abstract.** *Provision of stability of commercial banks intruding the standards of Basel III, increasing of profitability and stability is the main task of country's commercial banks.*

**Keywords:** *ликвидность, текущая ликвидность, долгосрочная ликвидность, риск, активы, пассивы, риск менеджмент, депозит, теории коммерческих ссуд, теории перемещения, теории ожидаемого дохода, стресс-тест, теории управления пассивами.*

Банковская система, как никакая другая, весьма восприимчива к колебаниям в экономике. В условиях экономической нестабильности значительное число небольших мировых банков, в связи с финансовыми трудностями, фактически сразу объявляют себя банкротами. Более крупные кредитные организации, даже при столкновении с некоторыми трудностями, стараются достойным образом выйти из кризиса и продолжить отвечать по обязательствам. Данный факт свидетельствует о том, что в условиях нестабильности экономики повышается социально-экономическая ответственность некоторых коммерческих банков. Возникает необходимость обеспечения собственной финансовой устойчивости и платежеспособности банков, а это возможно только лишь при эффективном управлении возрастающими рисками.

Одним из основных банковских рисков считается риск ликвидности. Он означает невозможность банка своевременно и без потерь отвечать по своим обязательствам,

удовлетворять потребности клиентов в продуктах и услугах. Риск ликвидности – риск, вызванный несоответствием сроков погашения обязательств по активам и пассивам. К таким потерям относится недополученная прибыль, связанная с отвлечением ресурсов для поддержания ликвидности.

В современных условиях при оценке риска ликвидности используется двухуровневый подход – централизованный со стороны регулятора банковской системы и децентрализованный на уровне отдельного банка. Во многих зарубежных странах не существует единых показателей оценки ликвидности банка. Система показателей и методы управления ликвидностью модифицируют от банка к банку. Кредитные организации зарубежных стран, в своем управлении активами и пассивами, опираются на применение одной из следующих теорий управления ликвидностью: теории коммерческих ссуд, теории перемещения, теории ожидаемого дохода, теории управления пассивами.

В действующей практике риск-менеджмента банковской системы для оценки риска ликвидности используются метод коэффициентного анализа согласно нормативам регуляторов и метод анализа разрывов потока платежей (GAP-анализ). Более того, применяется метод сценарного моделирования, в основе которого лежит моделирование некоторых сценариев состояния банка и финансового рынка.

Он включает:

- состав и периодичность расчета показателей ликвидности и их допустимых значений;
- анализ и оценку состояния показателей ликвидности на основе сравнения их значений с нормативами, анализ динамики, проведение факторного анализа изменений;
- отбор способов устранения несоответствий, выявленных в процессе проведенного анализа;
- создание информационной базы для анализа.

Недостатком метода анализа разрывов потока платежей является то, что получаемый в итоге результат статичен, не учитывает динамику и интенсивность потока платежей. По этой причине с помощью полученного отчета невозможно адекватно произвести оценку реальной потребности банка в ликвидности при возникновении неблагоприятных событий, влияющих на ее уровень.

На сегодняшний день существует потребность в применении специальной методологии сценарного моделирования потоков платежей, проведения оценки и последующего прогнозирования возможной величины разрыва ликвидности.

Далее раскрыт экономический смысл показателей, характеризующих ликвидность банка и представлены формулы, по которым их рассчитывают согласно методике CAMELS.

Доля обязательств до востребования в активах:

$$\text{CamL1} = \text{Обязательства до востребования} / \text{Активы банка} \quad (1)$$

Экономический смысл: коэффициент показывает, в какой части активы банка сформированы за счет наиболее неустойчивых пассивов.

Доля обязательств до востребования должна иметь у банка снижающийся тренд для роста устойчивости ресурсной базы банка.

Доля привлеченных межбанковских кредитов:

$$\text{CamL2} = \text{Межбанковские кредиты} / \text{Активы банка} \quad (2)$$

Экономический смысл: коэффициент характеризует, в какой доле активы банка сформированы за счет межбанковских кредитов, которые относятся к наиболее востребованной части пассива.

Сумма показателей CamL1 и CamL2 показывает, в какой доле баланс банка сформирован за счет наиболее неустойчивых пассивов.

Покрытие обязательств до востребования денежными активами:

$$\text{CamL3} = \text{Денежные активы} / \text{Обязательства до востребования} \quad (3)$$

Экономический смысл: обязательства до востребования должны выплачиваться банком незамедлительно. Для мгновенной выплаты банк реально располагает денежными активами.

Если мгновенная ликвидность баланса выше средней и имеется достаточный уровень текущей ликвидности, то банк может снизить размер неодоходных денежных активов.

Покрытие обязательств до востребования ликвидными активами:

$$\text{CamL4} = \text{Ликвидные активы} / \text{Обязательства до востребования} \quad (4)$$

Экономический смысл тот же, что и у CamL3, только со сроком в течение месяца.

Покрытие обязательств до востребования ликвидными активами банка должно иметь растущий тренд. Рост текущей ликвидности отражает стабильное состояние накопленной ликвидности банка. Чем выше уровень текущей ликвидности, тем больше гарантий у банка для устойчивой работы в дальнейшем.

Также, для оценки риска ликвидности используются показатели H2, H3, H4. Норматив мгновенной ликвидности (H2) регулирует риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня, и определяется как отношение суммы высоколиквидных активов к сумме обязательств банка до востребования:<sup>1</sup>

$$H2 = \frac{\text{высоколиквидные активы}}{\text{обязательства до востребования}} \quad (5)$$

Под высоколиквидными активами понимаются финансовые активы, которые должны быть получены в течение ближайшего календарного дня и могут быть незамедлительно востребованы банком, и/или в случае необходимости реализованы банком в целях незамедлительного получения денежных средств.

Минимально допустимое числовое значение норматива H2 установлено в размере 15%.

Норматив текущей ликвидности (H3) регулирует риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней и определяется как отношение суммы ликвидных активов к сумме обязательств кредитной организации по счетам до востребования и на срок до 30 дней.

$$H3 = \frac{\text{ликвидные активы (востребованные в течение 30 дней)}}{\text{обязательства до востребования и до 30 дней}} \quad (6)$$

Минимально допустимое значение норматива H3 установлено в размере 50%.

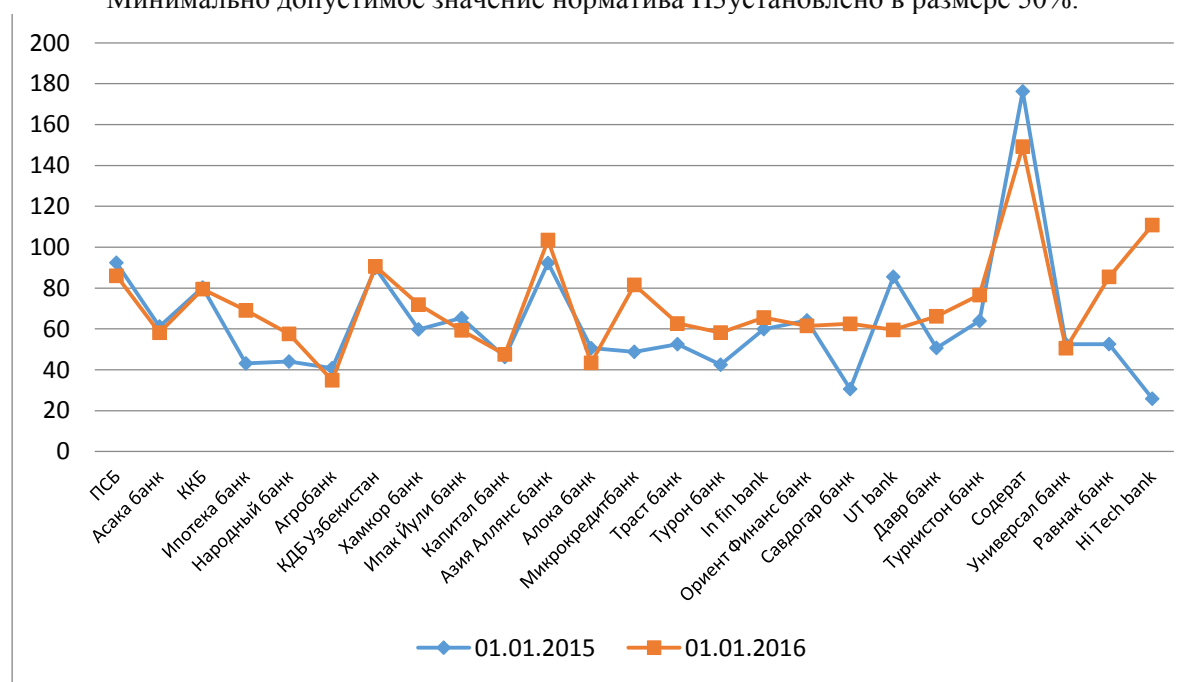


Рис. 1. Коэффициент текущей ликвидности по банкам (по итогам 2014 и 2015 гг.)<sup>2</sup>

Очевидно, что за один год коэффициент текущей ликвидности в большинстве банков увеличился. Внушительное увеличение прослеживалось в HiTech, Савдогар и Равнак банках на

<sup>1</sup>Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд. / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. — СПб.: Питер, 2008. — С. 308.

<sup>2</sup>Аналитический обзор банковского сектора Узбекистана по итогам 2015 года // Рейтинговое агентство «Ahbor-Reyting», Ташкент - №42. Февраль 2016 года. - С. 28.

62%, 104% и 328% соответственно. Также, был отмечен значительный рост данного показателя в Микрокредит банке на 32,75% и Ипотека банке на 25,9%.

Тем не менее, в отдельных банках прослеживалось падения данного показателя. Значительное уменьшение было в УТ и Содерат банках на 44 и 18 пунктов относительно предыдущего периода. В остальных случаях уменьшение не превышало более 7%.

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) призван регулировать риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и представляет собой отношение кредитных требований банка сроком погашения свыше года к собственному капиталу банка, а также обязательствам банка сроком погашения свыше 1 года.

$$H4 = \frac{\text{долгосрочная задолженность свыше 1 года}}{\text{капитал банка} + \text{обязательства свыше 1 года}} \quad (7)$$

Максимально допустимое значение норматива Н4 – 120%.

Одним из ключевых международных документов, регулирующих банковскую деятельность, являются стандарты, разрабатываемые Базельским комитетом по банковскому надзору (Базель I, II, III). Базель III - это новые стандарты работы банков, которые разработал в 2010 – 2011 гг. Базельский комитет. Цель Базеля III - решить проблемы, вскрывшиеся в ходе кризиса 2008 года, одна из которых – трудности в оценке ликвидности и обеспечении мгновенной и долгосрочной ликвидности в банках. Базельский комитет определяет риск потери ликвидности как «неспособность банка регулировать сокращение пассивов или финансировать рост активов». Базель III дополняет требования.

Стандарты ликвидности и система мониторинговых инструментов изложены в документе Комитета «Международные стандарты по оценке риска ликвидности, стандартам и мониторингу» (International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring), опубликованным в декабре 2009г.

Комитет предлагает два стандарта регулирования риска ликвидности, разработанные для разных, но взаимно дополняющих целей. Первая цель состоит в том, чтобы обеспечить надежный уровень ликвидности банков в краткосрочном периоде посредством создания запаса высоколиквидных ресурсов, позволяющего продолжать деятельность в условиях стресса в течение одного месяца. Вторая цель заключается в том, чтобы обеспечить устойчивость в долгосрочном периоде посредством создания дополнительных стимулов для банков по привлечению финансирования из более надежных источников на постоянной структурной основе.

Таким образом, Базель III для оценки стабильности банков вводит два норматива ликвидности: показателя краткосрочной ликвидности (LGR) и показателя чистого стабильного фондирования (NSFR), которые должны стать внешними индикаторами устойчивости банков на случай возникновения кризисных проблем с ликвидностью.

1. Показатель краткосрочной ликвидности (liquidity coverage ratio - LCR), позволяющий оценивать, располагает ли банк возможностями продолжать свою деятельность в течение ближайших 30 дней при развитии ситуации по стрессовому сценарию. LCR представляет собой отношение ликвидных активов к чистому денежному оттоку. Значение показателя в размере 100% является минимальным и по усмотрению надзорного органа может быть увеличено<sup>1</sup>.

$$LCR = \frac{\text{объем высоколиквидных активов}}{\text{общая сумма чистого оттока ликвидности в течение 30 календарных дней}} \geq 100\% \quad (8)$$

Для выполнения данного норматива требуется, чтобы соотношение между высоколиквидными активами и ожидаемым 30-дневным оттоком ликвидности у банка было не менее 100%. Также предполагается, что банк должен соблюдать этот норматив постоянно.

Для того чтобы определить LCR для конкретного банка, необходимо рассчитать объем имеющихся у него высоколиквидных активов и предполагаемый объем оттока ликвидности в соответствии с результатами проведенного стресс-тестирования. В соответствии с требованиями Базеля III, высоколиквидные активы делятся на две категории: активы 1-го уровня и активы 2-го уровня.

<sup>1</sup>«Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring», BCBS, Dec 2010. – 53 p.

2. Показатель чистого стабильного финансирования (NSFR, NetStableFundingRatio) позволяет оценивать ликвидность банка с временным горизонтом в 1 год. Этот показатель предназначен для повышения эластичности на долгосрочную перспективу при помощи создания дополнительных стимулов для банков финансировать свою деятельность из более стабильных источников на постоянной структурной основе. Показатель чистого стабильного финансирования NSFR определяется как отношение имеющихся в наличии стабильных источников финансирования к необходимому объему стабильного финансирования и должен быть выше 100%

$$NSFR = \frac{\text{объем доступного стабильного фондирования}}{\text{требуемый объем стабильного фондирования}} \geq 100\% \quad (9)$$

Показатель чистого стабильного финансирования направлен на ограничение чрезмерной зависимости от крупных источников финансирования в периоды избытка ликвидности на рынке и способствует более точной оценке риска ликвидности по всем балансовым и внебалансовым статьям. Такой подход поможет минимизировать возможное резкое ухудшение показателя ликвидности и предотвратить создание банками запаса ликвидных активов за счет краткосрочных источников финансирования, срок погашения которых наступает сразу после установленного в надзорном порядке нормативного периода.

Под «стабильным финансированием» понимается собственный капитал и привлеченные средства, которые являются надежным источником финансирования в течение года в ситуации постоянного стресса. Объем такого финансирования, необходимый для конкретного банка, зависит от уровня ликвидности различных видов имеющихся активов, внебалансовых статей и/или видов деятельности, осуществляемых банком.

С внедрением новых требований ликвидности Базель-3, стандарты показателей ликвидности для международного банковского сектора стали едиными. Вышеуказанные показатели внедряются в законодательство и постепенно обязуют банки к постепенному переходу к универсальной системе анализа ликвидности.

При этом некоторые банки самостоятельно пытаются внедрить новое регулирование как можно раньше. Для них это вопрос репутации: они пытаются показать инвесторам и регуляторам, что они надежны. Это может привести к тому, что "Базель" будет введен быстрее, чем сегодня планируется.

В каждом банке ежегодно до 1 февраля разрабатывается политика управления ликвидностью (в виде отдельного документа) и утверждается Советом банка. Минимум раз в квартал Совет банка должен обсуждать вопросы управления ликвидностью и принимать соответствующие решения по его результатам.

Расчет текущей ликвидности осуществляется на основе Положения «О требованиях к управлению ликвидностью коммерческого банка» № 19/14 от 22.07.2015 г. (МЮ №2709 от 13.08.2015г). В новом Положении предусмотрено, что банки минимум раз в квартал должны проверять состояние своей ликвидности путем стресс-тестирования. По его результатам банкам необходимо корректировать стратегию управления рисками и разработать планы по обеспечению дополнительными средствами в неожиданных стрессовых ситуациях. Банки должны представить в Центральный банк информацию о решениях, принятых Правлением по результатам стресс-тестирования, и планах по непредвиденному финансированию.

Одной из наиболее важных задач управления любым банком является обеспечение соответствующего уровня ликвидности. Банк считается ликвидным, если он имеет доступ к средствам, которые могут быть привлечены по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы. Это означает, что банк либо располагает необходимой суммой ликвидных средств, либо может быстро их получить с помощью займов или продажи активов. Особую актуальность вопросам анализа показателей ликвидности банка придавал разразившийся в мире финансовый кризис. Многие банки, демонстрировавшие динамичный рост, не смогли решить проблему ликвидности в сильно переменной финансовой среде и сейчас находятся в сложной ситуации.

Недостаточный уровень ликвидности часто является первым признаком наличия у банка серьезных финансовых затруднений. В такой ситуации он обычно начинает терять депозиты, что уменьшает его наличные средства и заставляет избавляться от наиболее ликвидных ценных бумаг. Другие банки с большой неохотой предоставляют банку, находящемуся на грани банкротства, займы без дополнительного залога или предлагают их по более высокой процентной ставке, что еще более сокращает доходы банка, испытывающего финансовые трудности.

У Центрального банка Республики Узбекистан есть необходимый механизм оперативного контроля за ликвидностью коммерческих банков. Традиционно в качестве такого механизма применяется нормативный метод контроля позиции ликвидности. В этом случае надзорный орган определяет группу количественных показателей ликвидности, которые вычисляются на основе информации об активах и пассивах банковской организации по единым для всех банков алгоритмам. В зависимости от экономического содержания показателей устанавливаются нормативы – допустимые максимальное, либо минимальное значения.

Согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан от 6 мая 2015 года № ПП-2344, Центральный банк обеспечивает поэтапное внедрение в 2015 — 2019 годах стандартов Базель-3. В соответствии с приведенным выше материалом, банковская система РУз может соответствовать требованиям Базель III с момента окончания внедрения ее во всем мире, т.е. с 1 января 2019 года. При этом ЦБ необходимо установить требования к контрциклическому буферу, в соответствии с нормами Базеля III.

Основу метода нормативов составляют обязательные нормативы ликвидности, установленные Центральным Банком Узбекистана. В основу расчета нормативов положена методика, разработанная Базельским комитетом по банковскому надзору. Стремясь поддерживать стабильность банковской системы на высоком уровне, в том числе путем внедрения международных стандартов банковского надзора, ЦБ Республики Узбекистан также принял меры по внедрению стандартов Базель III и разработал поэтапный план мероприятий на 2015–2019 годы. Новые стандарты представляют собой реформу регулирования капитала и ликвидности на международном уровне, направленную на укрепление банковского сектора, улучшение его способности выдерживать шоки, возникающие вследствие финансовых и экономических стрессов независимо от источника их происхождения, а также на совершенствование банковского регулирования и надзора.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» Закон Республики Узбекистан от 25 апреля 1996 г.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП-2344 от 6 мая 2015 года «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости коммерческих банков и развитию их ресурсной базы».
3. Положение Центрального банка Республики Узбекистан № 19/14 от 22.07.2015 г. «О требованиях к управлению ликвидностью коммерческого банка»
4. Банковское дело. Экспресс курс: Учеб.пособие. / Под ред. О.И.Лаврушина – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус. 2012. – 256 с.

## МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

к. э. н, доцент Умарова Мукаддас Аббасовна,  
<sup>1</sup>Кодиров Умиджон Усмонжон угли,  
<sup>1</sup>Азимов Шерзод Шухратжон угли,

Узбекистан, Ташкентский финансовый институт,  
<sup>1</sup>студент

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены мировые тенденции развития инвестиционных процессов, проведен анализ основных стран-инвесторов. Также в статье рассмотрена сфера информационно-коммуникационных технологий как одна из привлекательных сфер для инвестора и выявлены пять основных направлений информационно-коммуникационных технологий, которые в перспективе имеют наибольшую ценность для инвестирования.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционные процессы, информационно-коммуникационные технологии, глобализация, прямые иностранные инвестиции, мобильные технологии, Интернет, рекламные технологии, медицинские технологии, криптовалюта.



В условиях глобального воспроизводственного процесса все большее число стран и их ресурсов вовлекаются в единую систему организационно и технологически увязанного мирового производства. Происходят процессы интеграции. Экономическая интеграция обеспечивает взаимодействие национальных экономик в целях решения совместных экономических проблем и развития на глобальном уровне.

Данные условия делают экономические системы отдельных стран более открытыми, что, в свою очередь, позволяет капиталам, товарам, рабочей силе, знаниям, технологиям свободно перемещаться через границы. Следовательно, глобализация оказывает огромное влияние и на инвестиционные ресурсы.

Инвестиционный процесс – это временная, стадийная реализация инвестиционных проектов на макро- и микроуровнях и создание благоприятного (привлекательного) инвестиционного климата для привлечения в экономику инвестиций и эффективной их трансформации в продукцию, услуги, блага и повышение качества жизни населения. [1]

На уровне страны характер экономического развития отражает динамику показателя чистых инвестиций. Существует определенная закономерность. Если сумма чистых инвестиций за определенный период составляет отрицательную величину, это означает, что производственный потенциал государства падает, снижается объем выпуска продукции. Если сумма чистых инвестиций нулевая, значит, производственный потенциал страны остается неизменным. Положительная величина чистых инвестиций означает, что экономика находится в стадии развития, потому что обеспечивается расширенное воспроизводство ее производственного потенциала.

Поэтому экономисты всего мира изучают инвестиционные процессы, определяют инвестиционный потенциал и возможности вложений стран мира. Существует рейтинг прямых иностранных инвестиций, который проводится каждый год.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – это форма участия иностранного капитала в реализации инвестиционных проектов на территории государства-реципиента инвестиций, которая представляет собой долгосрочные капиталовложения иностранного инвестора в производственные, торговые и иные коммерческие предприятия с целью получения прибыли. В методологии Международного валютного фонда (МВФ), который ежегодно рассчитывает объемы прямых иностранных инвестиций на международном уровне, указывается, что иностранные инвестиции могут считаться прямыми иностранными инвестициями в том случае, если они подразумевают приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации на территории государства-реципиента инвестиций и позволяют инвестору (или его представителю) оказывать стратегическое влияние на инвестируемые предприятия, включая частичный или полный контроль над ними. На практике, однако, в некоторых странах доля в 10% в уставном капитале инвестируемого предприятия считается недостаточной для установления эффективного контроля над управлением или демонстрации долговременной заинтересованности инвестора. Таким образом, прямые иностранные инвестиции в целом должны быть достаточно крупными и долгосрочными для того, чтобы позволить иностранному инвестору установить эффективный контроль над управлением инвестируемым предприятием и обеспечить его долговременную заинтересованность в успешном функционировании и развитии этого предприятия. При этом длительный срок капиталовложений в рамках ПИИ ограничивает для инвесторов возможности быстрого ухода с рынка и тем самым усиливает к ним интерес стран-импортёров ПИИ. Во многих странах реализация инвестиционных проектов с участием иностранного капитала регулируется законодательно, а в структуре исполнительной власти, как правило, присутствует государственный орган, ответственный за выработку и реализацию государственной политики в области инвестиций. [2]

Основным стимулом интенсивного развития международного инвестиционного процесса является необходимость крупному бизнесу повышать свою конкурентоспособность на международном уровне посредством расширения деятельности на новых рынках, рационализации производства, снижения издержек, диверсификации рисков и получения доступа к ресурсам и стратегическим активам в экономиках разных государств. В настоящее время основным субъектом ПИИ являются международные компании и финансовые группы. [2]

Основными источниками для данного исследования являются периодические выпуски статистических отчетов серии «Balance of Payments Statistics» Международного валютного фонда (МВФ), ежегодные доклады серии «World Investment Report» Конференции Организации Объединённых Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), а также ежегодные экономические отчеты национальных статистических институтов.

В рейтинге стран и территорий по уровню прямых иностранных инвестиций указано 196 стран, 12 из которых имеют отрицательный размер ПИИ. Определим ТОП-10 стран с наибольшим размером ПИИ (Таблица 1).

Таблица 1. Рейтинг стран и территорий по уровню прямых иностранных инвестиций (за 2014 год)

Место	Страна	Размер ПИИ (\$)
1	Китай	347 848 740 397
2	Соединённые Штаты Америки	294 971 000 000
3	Гонконг	76 638 677 437
4	Россия	70 653 718 709
5	Канада	67 581 373 072
6	Сингапур	63 772 316 791
7	Австралия	51 966 834 047
8	Германия	51 266 993 711
9	Ирландия	49 960 134 752
10	Великобритания	48 314 454 024

Таким образом, в ТОП-10 вошли такие страны, как Китай, США, Гонконг, Россия, Канада, Сингапур, Австралия, Германия, Ирландия и Великобритания. Разница между первым и десятым местом составляет более 86%.

Данная статистика позволяет определить, какие страны вкладывают свои ресурсы в инвестиционные проекты на территории государства-реципиента инвестиций. Но также важно определить отрасли экономики, которые в настоящее время важны для инвесторов. То есть существует необходимость определения мировых тенденций развития инвестиционных процессов.

Под отраслевой конструкцией инвестиций стоит понимать распределение средств среди всех отраслей народного хозяйства, а также в экономике. На практике применяют, чтобы обнаружить отрасли, ускоряющие получение дохода. В такие части экономики вклады делаются в первую очередь.

В последнее время наибольшее внимание инвесторов привлекла сфера информационно-коммуникационных технологий. Венчурные инвесторы не вкладывают в сферы, требующие длительных научных исследований, многолетних исследований и экспериментов, ведь вкладывающие в рискованные проекты инвесторы рассчитывают на быстрый результат и большую прибыль. Сфера ИКТ как раз и является той областью, в которой возможно быстро воплотить инновационную идею, не требующую длительных научных изысканий.

Развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) является одним из стратегических направлений модернизации любой экономики, и инвестиции в развитие технологической инфраструктуры способствуют усилению стратегического положения любой страны в долгосрочной перспективе.

Опираясь на определение информационно-коммуникационных технологий, можно считать целесообразным рассматривать три основные её отрасли:

1. Отрасль информационных технологий;
2. Отрасль телекоммуникаций;
3. Интернет-технологии.

Но также в каждой отрасли можно выделить определенные сегменты (Таблица 2).

Инвесторов интересует каждая отрасль ИКТ, так как интенсивное развитие происходит в каждой.

Также можно определить отдельные направления информационно-коммуникационных технологий. Направления являются самыми нижними ступенями в иерархии классификации информационно-коммуникационных технологий. Именно на данном уровне разрабатываются инвестиционные проекты.

Согласно мировым тенденциям, можно выделить пять основных перспективных направлений в сфере информационно-коммуникационных технологий.

Таблица 2. Сегменты отрасли информационно-коммуникационных технологий

№	Отрасль ИКТ	Основные сегменты
1.	Отрасль информационных технологий	Сфера аппаратного обеспечения
		Сфера программного обеспечения
		Сфера ИТ-услуг
		Сфера реализации оборудования и программного обеспечения
2.	Отрасль телекоммуникаций	Сфера телекоммуникационных услуг
		Сфера телекоммуникационного оборудования
3.	Интернет-технологии	Сервисы
		Интернет-услуги
		Сетевое программное обеспечение

По словам инвестиционного директора Prostor Capital Станислава Косорукого, в ближайшие 2 года следует ожидать притока инвестиций на рынок высоких технологий, особенно в такие его сегменты, как [3]:

- мобильные технологии;
- рекламные технологии;
- цифровая медицина
- дистанционные платежи;
- криптовалюты.

Интерес к мобильным технологиям и сервисам со времени их первого появления только повышается, и потенциал этого сегмента рынка еще далеко не исчерпан. На сегодняшний день мобильные сервисы позволяют пользователям делать покупки и заказывать доставку на дом или в офис, не отрываясь от своих основных занятий. Тем временем миллионы программистов разрабатывают новые приложения, позволяющие удовлетворять при помощи смартфонов те потребности, о наличии которых обыватели еще даже не догадываются.

Мобильный телефон, бывший до недавнего времени средством связи между людьми, с распространением мобильного Интернета, преобразовался в смартфон, через который проходит большая часть коммуникаций современного занятого человека с внешним миром. Смартфон помогает не только связаться с нужным человеком, но и значительно экономит время, позволяя в кратчайшие сроки:

- найти необходимое ближайшее к пользователю заведение, устраивающее его по качеству предоставляемых услуг и уровню цен;
- купить необходимый товар и заказать его доставку;
- оплатить любые счета;
- выяснить наиболее короткий маршрут до места назначения;
- получить практически любую информацию о товарах, услугах, местах досуга и развлечения.

Венчурное финансирование в области мобильных технологий удвоилось с 2010 по 2014 годы. При этом широкое финансирование мобильных технологий было в таких шести странах, как США, Германия, Южная Корея, Бразилия, Китай и Индия.

Следует ожидать, что в ближайшие несколько лет приток инвестиций в сферу мобильных технологий и сервисов будет только увеличиваться.

С началом персонализации онлайн-информации появляются новые возможности донесения до потенциальных потребителей информации о товарах и услугах, а значит, появляются и новые рекламные технологии. На данный момент крупные онлайн-игроки, такие как социальные сети и поисковые системы, изучают поведение человека в сети, а также факторы и параметры, влияющие на его поведение. Проводятся исследования, изучающие все способы, которые могут помочь увеличить количество просмотров страниц и количество лайков, комментариев и репостов.

Реклама достигает цели тем быстрее, чем больше персональных данных имеется о потенциальном пользователе. Поэтому сбор информации об интернет-пользователях также прибыльное занятие.

Уже сегодня половина заявок на получение кредитов банки получают через Интернет – контекстную рекламу или через сайты. Ожидается, что в скором времени новые рекламные технологии, использующие возможности Интернета, заберут на себя основную долю рынка рекламы.

Большие надежды возлагаются на новые возможности, открывающиеся в медицине благодаря развитию цифровых технологий. К цифровой медицине проявили интерес такие крупные частные компании, как IBM, Apple и Google. Например, IBM ввела в эксплуатацию сервис Watson, при помощи которого можно диагностировать заболевания (по качеству диагностирования некоторых заболеваний этот сервис превосходит среднестатистического доктора).

Пропаганда здорового образа жизни вместе с ростом спроса на новые технологии вызвала рост предпринимательской активности. Одни стартапы направлены на разработку и продажу гаджетов для контроля за здоровьем, другие направлены на создание медицинских сервисов и онлайн-контента.

Количество медицинских приложений для мобильных устройств уже приближается к двум миллионам, а инвестиции в этот сегмент рынка составляют миллиарды долларов. Инвестиции в цифровую медицину уже исчисляются 10% от общего количества венчурных сделок, и их доля продолжает увеличиваться.

Финансовая сфера жизни с каждым годом все больше переходит в онлайн-режим, ведь это намного удобнее и проще. Особенно большое развитие получили дистанционные платежи между частными лицами и микрокредитование.

Криптовалютой называется электронная валюта, выпуск и учет которой основан на асимметричном шифровании. Криптовалюты позволяют совершать сделки в Интернете, минуя посредников, и без комиссий. Транзакции, совершаемые при помощи криптовалюты, практически невозможно отследить.

В целом криптовалюта очень похожа на платежную систему, основное различие в отсутствии эмиссионного центра, эмиссия валюты и ее учет основаны на асимметричном шифровании и использовании криптографических методик. Каждый кошелек можно назвать отдельным банком, а все компьютеры с кошельками являются огромным распределенным банком.

Можно добывать криптовалюту используя ресурсы своего компьютера, и чем мощнее компьютер, тем больше будет добываться монет, их ценность будет такой же, как и всех остальных монет. В последнее время стали делать специальные фермы для добычи монет, инвесторы покупают мощные системы для быстрого майнинга (добычи) монет. Так как у криптовалют нет своего эмиссионного центра, нет комиссий за переводы между кошельками. Владельцы кошельков после перевода остаются инкогнито. В криптовалюте нет инфляции, так как количество монет ограничено. Все больше сервисов принимают такую валюту. А в США есть такие люди, которые начали просить выдавать им зарплату в биткоинах. Биткоин – это вид цифровой валюты.

Можно также выделить и другие виды криптовалют:

- Litecoin – proof-of-work;
- Namecoin – proof-of-work. Создана для использования в качестве децентрализованное DNS для затруднения интернет-цензуры;
- Ripple – платёжная система, биржа цифровых активов и криптовалюта валюта. Исходный код не основан на коде Bitcoin;
- Quark – подтверждение транзакций происходит за 30 секунд. Гибридный механизм proof-of-work/proof-of-stake;
- NXT – proof-of-stake. Создана для использования в качестве платёжного инструмента на децентрализованной платформе Nxt.

Инвестиции в криптовалюту помогают «сколотить» большое состояние. Но и риски достаточно велики, можно очень быстро потерять много денег. Самый популярный заработок на цифровой валюте это покупка с дальнейшей продажей за большую цену. Нужно мониторить графики цены на валюту и покупать на подъеме, продавать частями во время роста цены. На практике не все так просто, так как предсказать движение цены на криптовалюту очень трудно.

Для большинства пользователей Интернета криптовалюта – еще малопонятный инструмент. В отличие от привычных и понятных каждому долларов или евро криптовалюты не имеют собственной ценности, однако стоимость их растет с огромной скоростью (только за 2013 год стоимость возросла от \$15 до \$1000 за 1 единицу, а рыночная капитализация перевалила за \$9,5 млрд.), что является особо привлекательным для венчурных инвесторов.

Но поскольку криптовалюты не регулируются на законодательном уровне, то риск инвестирования в них чрезвычайно высок, поэтому большинство инвесторов не торопятся инвестировать в столь прибыльный сегмент рынка. Тем не менее в некоторых странах криптовалюта уже начала входить в обиход: в Канаде можно конвертировать биткоины через

банкоматы, в Германии биткоин признан расчетной единицей министерством финансов. Китай, наоборот, ввел запрет на любые операции с биткоином.

Таким образом, в мире в настоящее время наблюдаются определенные тенденции в развитии инвестиционных процессов. Мы можем наблюдать их во всех сферах экономики. Так, в сфере ИКТ можно выделить пять основных перспективных направлений для инвестиций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Корчагин Ю.А. Статья «Инвестиции и инвестиционный процесс», ЦИРЭ, Воронеж, 2009 год.
2. Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 09.12.2014 (последняя редакция: 20.05.2015). URL: <http://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>
3. Пятерка наиболее перспективных направлений в сфере IT [Электронный ресурс] // сайт MBA Consult. URL: <http://blog.mbaconsult.ru>

## METHODOLOGY OF «MANAGEMENT BY RESULTS» IN THE INTERACTION OF VOLUNTEERS' MOVEMENTS AND LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES

*Ivzhenko Inna Borysivna,*

*Ukraine, Kyiv, National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, post-graduate student at the department of regional management, local self-government and city's administration*

**Abstract.** *This article describes the implementation of new institutional forms and technologies based on systems of methodology theory to implement urgent tasks of public administration. It is determined that the adaptive control over activity of local self-government is effective in today's unstable and uncertain environment. It shows the basic steps for performance management and highlights the benefits of the implementation methodology. It is proved that volunteer movements can be as a resource for public authorities in the implementation methodology of "managing by results".*

**Keywords:** *system of local self-government, management by results, volunteer movement, efficiency, productivity, cooperation*

At present stage of Ukrainian development the system of public management is continually transforming that is why one of the topical research branches is development and implementation of new institutional forms and innovative techniques which are necessary to realize topical tasks of public management. Nowadays to achieve wellbeing of every member of the territorial community is possible due to result and efficient local self-government management the basis of which is principles of democracy, rule of law, priority of an individual, and its functioning mechanisms can be quickly adapted to new outer and inner community changes.

It is obvious that communities development, support of high competitiveness is impossible without innovative management approaches that is why it is necessary to design the methodology which is based on principles of integrated science branches, with a systematic approach, organizations theory in particular, etc..

Contemporary Ukrainian scientists have contributed to the methodology theory of systems to research local self-government within the context of public management; in particular this technique is used by such noted researchers as O.V. Batanov [2], V.I Bordeniuk [3], and others. We cannot but mention works of such researchers as V.D. Bakumenko [1], D.B. Yelchaninov [6], V.S. Koltun [8], Y.P. Surmin [12] and many other ones who study methodology of the systematic approach of public management. Y. Vikliuk [4] says that "applying thermodynamic principles have proved high level of their adequacy in the models of city's management too".

Basing on research achievements of the public system management through a systematic approach we should state that issues of modern society existence raise a number of problems and need to improve managerial tools of its development especially in the interaction process of local self-government bodies and volunteers' movements in social work.

**The article goal** is to give grounds to the methodology of «management by results» in the interaction of volunteers' movements and local self-government bodies.

Deep democratic transformations of the social life in Ukraine have intensified new principles and approaches to a scientific research of the local self-government system. In V.M. Vakulenko's and M.K. Orlaty's opinion [7] the system of self-government is open which provides its adaptation, purpose, integration, regulation... It is two-way oriented; that is internal-external (its own problems or events in the environment) and today's ones – long-term goals-needs.

It is clear that the open system, which is in dynamics interacting with the environment, tends to remain stable and is in constant process of solving internal and external problems and that is why it has a continual dynamic state. Any system in the real environment is inclined to random deviation from balance and if it is unstable then its deviations increase when it interacts with the environment and it leads to entropy raising and as the result to the former order and structure eliminating.

V.R. Mlodatsky [10] says as to the system interaction with the environment that environment is not only the original mother of the system but also the environment where any system "lives" and functions which is under the environment influence and which itself effects the environment. Existence of any system is certainly conditioned by regulation mechanisms which minimize external influence on their internal environment and this way they provide reproduction of the internal conditions of existence or homeostasis. Such homeostasis regulation is an essential condition for stable and normal function of the system and at the same time is one of the most important mechanisms of adaptation to heterogeneity of the surrounding environment. To maintain homeostasis the system has to make a specific structure of elements and interconnections which provide such a state for a definite period of time under external irritants. Under the structure we understand an accumulation of basic system units and stable interdependence between them and also interconnection between the designed levels of complexity where under the basic system units we understand all units which rather intensively influence realization and provision of significant functions [9].

Interaction of the environment and the system can be considered as one of the main features of the system functioning, its external characteristic which significantly conditions its features that is internal characteristics. A well-known expert of management Ichak Adizes [13] defines internal and external integration of the system. The scientist states that external integration of the system is an indication of how well the organization satisfies the demands of the environment where it exists. An externally well integrated system is a system which can adapt to quickly changing conditions of the environment. He also adds that a successful internal integration of the system is characterized by a well-organized work of its elements which efficiently solves problems and does not spend efforts on solving the internal conflicts.

It is obvious that nowadays the number, complexity and urgency of the society's problems which demand solution and active involvement of the public management bodies grow and it is a powerful "effective factor" to influence the system of local self-government. To "resist" opposition of the surrounding environment the bodies of public management have to have a flexible mechanism of adaptation focused on identifying negative tendencies of development in order to make some "preventive" decisions that would be of prophylaxis character. So, to R.A. Sapozhnikov's mind [11] came the management itself provides the system adaptation to the environment influence and any management process adds to the object order, organized character and regulation and at the same time makes all its actions meaningful.

The more complicated the system is, the more intermediate goals there are, and to achieve any of them is a step to achieve the main goal. There is no doubt that under such conditions there is danger that people may direct their activity to achieve intermediate but not main goals. The mentioned above situation is revealed in rivalry, conflicts between some branches of the organization when to preserve their existence becomes their goal and the main goal for the sake of which the organization was made and is functioning is moved aside. It leads to misrepresenting of main goals of the organization: the goal by its content becomes not the goal to develop the organization as an open, social-economic and material system but the goal to manage this object.

That is why one of the effective types to manage an organization in modern unstable and indefinite environment in our opinion is an adaptive management by results of the local self-government bodies. The methodology of «management by results» has developed the provision that estimation of results brings to learn tasks by every doer and this in its turn increases motivational potential of workers and on this basis actually allows achieving results by the whole organization and consequently it leads to entropy decrease within the system of the local self- government providing

more balanced state of the organization and successful internal system integration. The main stages of the management by results process are:

1. The process of results determination (goals);
2. The process of managing results achievement;
3. The process of controlling results realization [14].

The process of results determination (goals) begins with deep analysis of local self-government bodies' intentions which is the basis for prediction the desired results for different levels of management. This process finishes by designing activities and worked out ideas to realize them. The results which meet demands of the local self-government bodies are presented as goals, strategies, key results and intermediate goals. The results which meet intentions of the administrative staff are revealed as key results, goals and calendar plans of using working hours. Desires of every staff member are shown in their working plans.

The process of managing results achievement can be called day by day management [14]. The nuclear of this process is to arrange activities of the local self-government bodies in such a way that plans will transform into desired results. To master the art of the managing results achievement requires from a manager to predict and determine internal and external situational factors in order to use them according to the demands of the formed situation.

During the control process it is estimated what results are achieved by the plan and which ones are achieved accidentally because an important part of this stage is making decisions as to corresponding actions to optimize activities. These activities can be programmed to realize during daily management. If they are big-scaled then they are worth considering at strategic planning.

Having said all above, we can state that bodies of the local self-government should have a clear understanding what they want to achieve and what service they will provide in future. Very often it requires direct contacts with the population in order to understand needs, desires and priorities of the territorial community members. In this case as it has been proved by practice the public sector is of great importance where it can be represented by volunteers' movement. "If we consider the system of such movements as an innovative environment», says V.S. Koltun, a home scientist [5] «then it is necessary to depict in regional and local programs of social-economic and cultural development of territories among other activities directed to support civic community also institutional, organizational, educational support to form civic movements. It will, on the one hand, allow successfully using "extra" social emotional tension, transforming it into a positive direction and on the other hand to form non-traditional innovative resource for further development". Advantages of implementing the methodology of «management by results» into activity of the local self-government body have some positive tendencies which can be described as follows:

1. Local self-government bodies are well-informed about real progress of achieving goals of the territorial community's development.
2. They contact with citizens and civic organizations as to the progress of implementing the plan of the territorial community's development.
3. Local self-government bodies determine problems at their early stage and can correct their actions.
4. Local self-government bodies can review the content of the plan of the territorial community's development in order to estimate how real programs and projects are in practice and then introduce corrections.
5. Local self-government bodies can share information with citizens as to service given and this way to build the system of responsibility at the local level [15].

Formation of new approaches to increase efficiency and success of local self-government bodies' activity is based on need to search and implement scantily investigated non-material resources of territory development and that is why it is very important to optimize interaction of local self-government bodies and volunteers' movements, to achieve agreement, dialogue, cooperation, and partnership. Nowadays volunteers' activity in Ukraine has become the most effective form of local communities self-organization which allows efficient and quick meeting time challenges involving people to support the most vulnerable society's levels, realizing their right for self-government because the basis of any movement is an ability to generate new views in new situations, generate new interpretations, effect thoughts of their members in a wide repertoire of life situations. According to the methodology of «management by results», the local government has to consult with the final service consumers, with a wide circle of citizens and everybody interested in order to have an idea of their desires, requirements and views and also to check competitive ability of the chosen strategy to provide services [14]. Thus, volunteers' movements with an active, motivated and dynamic character can be a convincing resource for bodies of public management in the process to implement the

methodology of "management by results", that is while collecting information as to determine needs of the territorial communities' citizens, planning services provision, and also in the process of realizing social work at the local level. Then the system of the local self-government will constructive aspect which is revealed in the fact that interaction of the "old" system elements will result in coordination of elements behavior and consequently cooperative processes will arise in the system which in their turn will influence building of new order and new balance that will lead to the system transformation into the higher quality level.

**Conclusions:** in the research process it has been grounded appropriateness of the methodology of "management by results" in the interaction of volunteers' movements and local self-government bodies; it has been determined that adaptive "management by results" in activity of local self-government bodies is one of the modern types of organization management in unstable and uncertain environment. It has been proved that "management by results" is a systematic approach to effective management which supposes determining goals of local self-government bodies as to provide quality services and to coordinate tasks with structural branches and also with individual working plans of the employees. The main stages of the activity process of "management by results" have been given and advantages of this methodology have been proved. It has been stated that volunteers' movements can serve as non-material resource for public management bodies on the basis of implementing the methodology of "management by results". The directions of interaction between local self-government bodies and volunteers' movements have been determined on condition of implementing the methodology of "management by results", in particular to collect information as to define citizens' needs of the territorial communities, to plan service provision and also to realize social work at the local level.

**Prospects of further research** are to form interaction models of volunteers' movements with local self-government bodies in the process of social work realization.

## REFERENCES

1. Bakumenko V.D. Slovyk systemnogo analizu v derzhavnomu upravlinni / Y.P. Surmin, L.G. Shtyka, V.D. Bakumenko ta in. – K. : Vyd-vo NADU, 2007. – 148 s.
2. Batanov O.V. Munitsipalne pravo Ukrainy : pidruchnyk / O.V. Batanov ; vidp. red. M.O. Baimuratov. – Vyd. Druhe. stereotypne – Kh. : "Odyssey", 2012. – 528 s.9.
3. Bordeniuk V.I. Spivvidnoshennia organiv derzhavnoi vldy ta organiv mistseвого samovriaduvannia: organizatsiyno-upravlinsky aspekt / V.I. Boedeniuk // Visn. NADU. – 2004. – № 4. – S. 312–320.
4. Vykliuk Y. Modeliuvannia sotsialno-ekonomichnykh system i rozrakhunok ikh dynamichnykh pokazanykiv na osnovi analogiy / Y. Vykliuk // Fizyko-matematychni modeliuvannia ta informatsiyni tekhnologii. – 2010. – Vyp. 11, 39–48. – S. 24–36
5. Derzhavna sluzhba ta publiczna opolityka: problem I perspektyvy rozvytku: materily schorich. Vseukr. nauk.-prakt. konf. za mizhnar. uchastiu (Kyiv, 27 trav.2016 r.) / za red. A.P. Savkova, M.M. Bilynskoi. S.V. Zahorodniuka. - Kyiv : NADU, 2016. - 440 s.
6. Yelchaninov D.B. Systemolohichniy pidkhid do analizu staloho rozvytku derzhavy / D.B. Yelchaninov // Strategichni priorityty. –2010. – № 1. – S. 70–75.
7. Zahalni zasady mistseвого samovriaduvannia v Ukraini: pidruchnyk / za zag. red. V.M. Vakulenko, M.K. Orlatoho. – K. : NADU ; Vyd-vo "Feniks", 2010. – 400 s.
8. Zakonomirnosti ta tendentsii rozvytku mistseвого samovriaduvannia: komplementarny pidhid: monografia/ V.S. Koltun; NADU. - Kyiv: "Feliks", 2015. - 368 s.
9. Krylov V.Y., Morozov Y.I. Kiberneticheskie modeli I psikhologiya. - M.: N.,1984. - 174 s.
10. Organizatsiino-tekhnologichna ta upravlinska nadiinist funktsionalnoi systemy budivelnoi organizatsii: avtoref. dys. ... d-ra tekhn. nauk : 05.23.08 / Mlodetsky V.R. – Dnipropetrovsk, 2005. – 39 s.
11. Melnyk L.G. Fundamentalnyie osnovy razvitiia. - Sumy: ITD «Universitetskaia kniga», 2003. - 288 s.
12. Surmin Y.P. Metodologiya yak instrument efektyvnoi realizatsii mozhlyvosti derzhavnoho upravlinnia / Y.P. Surmin, I.P. Nadolishny // Entsycl. Derzh. upr: u 8 t. – K., 2011. – T. II. – S. 7
13. Politicheskie ozarenia / I. Adizes. - M.: Ryd. Grupp. 2012, - 240 s.
14. Upravlinnia za rezultatamy diialnosti v mistsevykh organakh vldy: Metodychny posibnyk / Za red. V.M. Hnata. - Kyiv:2007.
15. Toolkit IV on strategic municipal planning and performance management at local level. [Elektronny resurs] – rezhym dostupu: [http://www.coe.int/t/dgap/localdemocracy/centre\\_expertise/tools/Toolkit%20IV%20on%20PM%20%20SMP%20final%20version%20for%20publication.pdf](http://www.coe.int/t/dgap/localdemocracy/centre_expertise/tools/Toolkit%20IV%20on%20PM%20%20SMP%20final%20version%20for%20publication.pdf)



**Уважаемые друзья !**

Издательство предоставляет возможность бесплатной публикации научных статей в следующих научных журналах:



*International Journal of Innovative  
Technologies in Economy*  
(IJITE)

<http://ijite.org/>



*International Journal of Innovative  
Technologies in Social Science*  
(IJITSS)

<http://ijitss.org/>

Сообщаем, что журнал включён в следующие наукометрические базы:

- \*Google Scholar
- \*OCLC WorldCat
- \*Соционет
- \*Bielefeld Academic Search Engine (BASE)
- \*Registry of Open Access Repositories (ROAR)
- \*Open Access Infrastructure for Research in Europe (OpenAIRE)
- \*Research Papers in Economics (RePEc)
- \*EBSCO A-to-Z
- \*EBSCO Discovery Service и др. по протоколу OAI-PMH, а так же в базы данных Discovery Service и A-to-Z.

К примеру более 85% университетов США имеют доступ к базам EBSCO. 83.3% академических библиотек США считают EBSCO основным средством для поиска научной информации. Базы данных EBSCO признаны наилучшими в опросе академических и публичных библиотек США (по данным Library Journal).

Так же приглашаем Вас опубликовать статью, на русском, украинском, английском языке.

---

*Вы можете опубликовать информацию о Вашей организации или научном событии в указанных изданиях.*

# **International Scientific and Practical Conference “WORLD SCIENCE”**

*№ 2(18), Vol.3, February 2017*

MULTIDISCIPLINARY SCIENTIFIC EDITION

Indexed by:



**Proceedings of  
the III International Scientific and Practical Conference  
"The goals of the World Science 2017"  
(January 31, 2017, Dubai, UAE)**

Passed for printing 01.02.2017. Appearance 05.02.2017.

Typeface Times New Roman.

Circulation 300 copies.

Publishing office ROSTranse Trade F Z C company - Ajman - United Arab Emirates 2017.