



ISSN: 2298-0946, E-ISSN: 1987-6114; DOI PREFIX:10.36962/CESAJSC

DECEMBER 2020 VOLUME 39 ISSUE 05

© SC SCIENTIFIC JOURNALS

THE CAUCASUS

ECONOMIC & SOCIAL ANALYSIS JOURNAL

MULTIDISCIPLINARY JOURNAL

REFEREED & REVIEWED JOURNAL



AGRICULTURAL, ENVIRONMENTAL & NATURAL SCIENCES

SOCIAL, PEDAGOGY SCIENCES & HUMANITIES

MEDICINE AND BIOLOGY SCIENCES

REGIONAL DEVELOPMENT AND INFRASTRUCTURE

ECONOMIC, MANAGEMENT & MARKETING SCIENCES

LEGAL, LEGISLATION AND POLITICAL SCIENCES



<http://sc-media.org/the-caucasus-sjarsc/>

"An investment in knowledge always pays the best interest." Benjamin Franklin

DECEMBER 2020 VOLUME 39 ISSUE 05

© SC SCIENTIFIC JOURNALS

THE CAUCASUS

ECONOMIC & SOCIAL ANALYSIS JOURNAL

MULTIDISCIPLINARY JOURNAL

REFEREED & REVIEWED JOURNAL

JOURNAL INDEXING

IMPACT FACTOR OF RUSSIA ISC 2017-0.028

GEORGIA, TBILISI 2020

Editors-in-chief:

Historical and Natural Sciences

Lienara Adzhyieva

Tubukhanum Gasimzadeh

Social, Pedagogy Sciences & Humanities

Eka Avaliani

Medicine, Veterinary Medicine, Pharmacy and Biology Sciences

Mariam Kharaishvili

Technical, Engineering & Applied Sciences

Nikolay Kurguzov

Regional Development and Infrastructure

Lia Eliava

Economic, Management & Marketing Sciences

Badri Gechbaia

EDITORIAL BOARD LIST SEE PAGE 39

ISSN: 1987-6521; E-ISSN:2346-7541; DOI prefix: 10.36962/CESAJSC

©**Publisher:** LTD Aspendos International Academy of Medical and Social Sciences. (UK, London).

Director and shareholder: Alexandra Cuco. Lawyer. Portugal.

Deputy and shareholder: Namig Isazade. Full Professor.

©**Editorial office:** 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, WC2H 9JQ, UK.

©**Typography:** LTD Aspendos International Academy of Medical and Social Sciences. (UK, London).

Registered address: 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, WC2H 9JQ, UK.

Telephones: +994 552 41 70 12; +994 518 64 88 94

Website: <http://sc-media.org/>

E-mail: gulustanbssjar@gmail.com, sc.mediagroup2017@gmail.com; caucasusblacksea@gmail.com

©**Publisher:** Representation of Azerbaijan International Diaspora Center in Georgia. SCS Journals

©**Editorial office:** 0165 Georgia. Marneuli municipality. Village Takalo.

©**Typography:** Representation of Azerbaijan International Diaspora Center in Georgia. SCS Journals.

Registered address: 0165 Georgia. Marneuli municipality. Village Takalo.

Telephones: +994 552 41 70 12; +994 518 64 88 94.

Website: <http://sc-media.org/>

E-mail: gulustanbssjar@gmail.com, sc.mediagroup2017@gmail.com; caucasusblacksea@gmail.com

TABLE OF CONTENTS

Лиана Птащенко ФОРМИРОВАНИЕ В УКРАИНЕ КОРПОРАТИВНОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И РАСТУЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭГОИЗМА	04
Ольга Выюник, Анна Левченко, Ольга Кириченко, Владислав Нетеса СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	10
Оксана Пальчук, Богдан Саловский ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОТНОСИТЕЛЬНО РАСХОДОВ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16
Елена Черновол ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУБЪЕКТОВ И ОБЪЕКТОВ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	22
Оксана Сторожук, Алексей Заярнюк АКТИВИЗАЦИЯ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ	29
Надежда Смирнова, Денис Спиридонов АНАЛИЗ НОРМАТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РОБОТ И УСЛУГ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	32

ФОРМИРОВАНИЕ В УКРАИНЕ КОРПОРАТИВНОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И РАСТУЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭГОИЗМА

Лиана Птащенко

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка». Доктор экономических наук, профессор.

Email: lianaptaschenko63@meta.ua

ABSTRACT

The article deals with the formation of corporate relations in Ukraine, which are based on a model of financial-industrial corporations. Relevance highlighted by trends in the reformatting of public relations related to global pandemic. Due to quarantine measures taken to combat COVID-19, the world economy and the national economies of most countries are in crisis. This increases economic selfishness in society, hinders integration processes and, as a consequence, leads to economic crises of enterprises, individual industries and national economies. The author emphasizes that the main problems in Ukraine before the pandemic were due to lack of a corporate culture and ethics, which manifest itself precisely for selfish business purposes. It's a high level of shadow economy, antisocial pricing of food commodities, corporate «wars», active outflow of labor resources. The problem of business access to investment resources has become more acute. Mutual mistrust between financial corporations and the non-financial sector of the economy leads to a deficit in the monetary assets of both those who are investable and those who are invested. The study proposed a corporate business-sharing model of financial and non-financial corporations – bank and industry. But also options for developing such a model are considered: corporate – by merging financial and industrial capital and organizational – by forming a vertical cluster.

Author's proposals are of practical significance, as part of the solution to the problems of investment in industrial corporations, minimize the negative impact of increasing economic egoism on crisis phenomena in the national economy of Ukraine.

Keywords: economic egoism, corporations, crisis, financial and industrial capital, economic interests, business, cluster, investments.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются вопросы формирования корпоративных отношений в Украине, которые основаны на модели финансово-промышленных корпораций. Актуальность подчеркивается тенденциями переформатирования общественных отношений, связанных с мировой пандемией. Вследствие карантинных мер, принимаемых для борьбы с COVID-19, мировая экономика и национальные экономики большинства стран находятся в кризисном состоянии. Это приводит к усилению экономического эгоизма в обществе, тормозит интеграционные процессы и, как следствие – приводит к экономическим кризисам предприятий, отдельных отраслей и национальных экономик. Автор подчеркивает, что в Украине и до пандемии основные проблемы существовали по причине отсутствия корпоративной культуры и этики, которые проявляются именно из-за эгоистических целей бизнеса. Это высокий уровень теневой экономики, асоциальные ценовые накрутки на продовольственные товары, корпоративные «войны», активный отток трудовых ресурсов. Обострилась проблема доступа бизнеса к инвестиционным ресурсам. Взаимное недоверие финансовых корпораций и нефинансового сектора экономики приводит к дефициту денежных активов как вкладываемых, так инвестируемых.

Исследование позволило предложить корпоративную модель совместного ведения бизнеса финансовой и нефинансовой корпораций – банком и промышленным предприятием. При этом рассматриваются варианты формирования такой модели: корпоративный – путем слияния финансово-промышленного капитала и организационный – путем формирования вертикального кластера.

Авторские предложения имеют практическое значение, поскольку позволяют частично решить проблемы инвестирования в развитие промышленных корпораций, минимизируют отрицательное влияние возрастающего экономического эгоизма на кризисные явления в национальной экономике Украины.

Ключевые слова: экономический эгоизм, корпорация, кризис, финансово-промышленный капитал, экономические интересы, бизнес, кластер, инвестиции.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Мировая экономика и национальные экономики большинства стран находятся в кризисном состоянии вследствие карантинных мер, принимаемых для борьбы с COVID-19. Так, сокращение валового внутреннего продукта США оценивается в среднем на 3,3% за год. В странах с развитой туристической отраслью падение ВВП прогнозируется еще больше. Например, в Греции и на Кипре – до 6%, Черногории – на 8%, в Литве и Латвии – на 7%. В Украине прогноз падения ВВП составляет 7-8%, а по последним данным – на 4,5% [1].

Такие тенденции приводят к увеличению экономического эгоизма в обществе, тормозят интеграционные процессы и, как следствие – приводят к экономическим кризисам предприятий, отдельных отраслей и национальных экономик. Проблемы, возникающие в результате пандемии, актуализируют исследование, которое посвящено рассмотрению моделей промышленно-финансовых корпораций в Украине и направлено на формирование парадигмы корпоративной культуры в условиях пандемии и растущего экономического эгоизма.

Карантин, введение которого в странах привело к негативным тенденциям в отдельных отраслях национальных экономик, а, следовательно, стало причиной возникновения рисков банкротства, усилил экономический эгоизм в бизнесе деструктивного характера. Следует отметить, что в Украине и до пандемии основные проблемы существовали по причине отсутствия корпоративной культуры и этики, которые проявляются именно из-за деструктивных эгоистических целей бизнеса. Это и высокий уровень теневой экономики – более 40 % от общего объема ВВП [2, 3], и асоциальные ценовые накрутки на продовольственные товары ритейлерами, агрохолдингами и торговыми монополиями [4], и корпоративные «войны» [5], и активный отток трудовых ресурсов [6], а также другие проблемы национальной экономики Украины. Кроме перечисленных, обострилась проблема доступа бизнеса к инвестиционным ресурсам. Взаимное недоверие финансовых корпораций и нефинансового сектора экономики приводит к дефициту денежных активов как вкладываемых, так и инвестируемых. В этом контексте актуальным является цель этого исследования – формирование новой парадигмы корпоративных отношений в Украине, основанной на модели взаимодействия финансовых и промышленных корпораций.

Широкий спектр проблем, формирование и развитие системы корпоративного управления, которая способна минимизировать экономический эгоизм в украинском обществе, является важным элементом структурного реформирования, что спровоцировало актуализацию научных исследований в данном направлении. Возникает вопрос, прежде всего, в достижении обеспечения баланса интересов стейкхолдеров, что, в свою очередь, повысит эффективность деятельности корпораций, а в итоге – положительно повлияет на состояние национальной экономики.

Существует проблема оценки качества управления корпорацией, которая объективно усложняется разносторонними ценностными приоритетами участников корпоративных отношений. Именно поэтому адекватная оценка эффективности управления корпорацией должна определить возможность формирования сбалансированности интересов стейкхолдеров и минимизировать экономический эгоизм в их отношениях. Кроме этого, остается открытым вопрос сбалансированности экономических интересов участников финансово-промышленных корпораций. Финансовая корпорация, в частности банк, и промышленное предприятие имеют разное видение достижения собственных экономических интересов, поэтому важно сформировать модель их совместной деятельности, в которой эти интересы станут максимально сбалансированными.

Анализируя научное мнение по перечисленным выше проблемам, отметим, что представители неоклассической концепции сущности и природы акционерного капитала А. Маршалл, П. Самуэльсон и Дж. Милль рассматривают место государства в регулировании корпоративного сектора, а также участие инвестиционных фирм и банков в эмиссии новых акций на рынке [7]. Торстейн Веблен рассматривает противоречия между производством и бизнесом [8], возникающие в процессе развития корпораций, подчеркивая, что капиталисты более заинтересованы различными спекулятивными операциями и чаще далеки от производственной деятельности. Глубже исследуют природу интересов представители социально-институционального направления экономической мысли. Э. Хансен и С. Кузнец, рассматривая необходимость изменений в распределении прибыли корпорации, которые бы улучшили благосостояние общества и благополучие среднего класса [9].

Рассматривая сущность эгоизма, отметим, что в большей части в научном мире сходятся во мнении, что это жизненная позиция, в которой удовлетворение личного интереса рассматривается в качестве высшего блага и соответственно этому постулату, следует стремиться к максимальному удовлетворению своего личного интереса, возможно, игнорируя и нарушая интересы других людей или общества в целом. То есть, природа эгоизма кроется в стремлении удовлетворить свои собственные интересы, а если этот эгоизм носит материальный аспект, то он называется экономический эгоизм. В своих работах Адам Смит [10], Томас Гоббс [11] обосновывают мысль, что эгоизм является существенным мотивом экономической деятельности, важным фактором развития общества.

Экономические интересы, порождающие эгоизм, по своей сути являются объективными, поскольку отражают место и роль хозяйствующих субъектов в системе общественного разделения труда и отношений в экономике. В то же время, данные интересы являются субъективными, так как имеют своих носителей. В частности, субъектами экономических интересов могут быть отдельные индивиды, домохозяйства, предприниматели, государство, общество в целом. Плюрализм экономических потребностей порождает разнообразие экономических интересов, которые формируют сложную систему.

Таким образом, интересы субъектов рыночных отношений различны, а их удовлетворение преследует разные цели, в том числе:

- экономические интересы домашних хозяйств, которые направлены на максимизацию уровня полезности с учетом существующих цен и доходов;
- экономические интересы корпораций, целью которых является максимизация прибыли, снижение величины затрат и повышение конкурентоспособности продукции;

- экономические интересы государства, направленные на реализацию и удовлетворение общественных потребностей в целом [12, с. 48-50].

Устойчивое развитие национальной экономики возможно лишь путем достижения глобальной цели, которая заключается в благосостоянии общества, где важная роль принадлежит банкам, являющимся основными инвесторами развития промышленности и других секторов экономики. Ведь банковская система, как важный элемент финансового рынка, инвестирует кредитные ресурсы в большинство сфер хозяйствования национальной экономики.

Вместе с тем, существует определенная проблема, заключающаяся в том, что банки, как основа финансовой системы, фактически представляют собой предприятия, заинтересованные в достижении собственных интересов, а государство действует в интересах общества.

Обобщим интересы банка и промышленного предприятия, которые влияют на степень экономического эгоизма этих субъектов столь разного по сути бизнеса (таблица 1).

Таблица 1

Особенности экономических интересов банковской и промышленной корпораций

Экономические интересы банка	Экономические интересы промышленного предприятия
Достижение стабильности и экономического роста	
Максимизация прибыли и минимизация рисков	
Достижение ликвидности и финансовой устойчивости	
Обеспечение рентабельности продукта	
Увеличение рыночной стоимости корпорации	
Формирование сильных конкурентных позиций на рынке	
Деловая репутация	
Увеличение клиентской базы	Расширение рынков сбыта
Максимизация процентной ставки по кредиту	Минимизация стоимости кредитных ресурсов
Приобретение доверия со стороны потребителей банковского продукта и государства	Формирование положительного имиджа среди стейкхолдеров
Привлечение денежных средств клиентов при минимизации депозитных ставок	Формирование надежной базы поставщиков качественного и недорогого продукта
Эффективные инвестиционные вложения в спекулятивные или корпоративные финансовые инструменты	Привлечение доступных денежных средств стратегических и институциональных инвесторов

Анализируя данные таблицы, можно определить наличие конфликта интересов (как тех, которые совпадают, так и отличительных) и сопровождающие этот конфликт эгоистические действия при ведении бизнеса обеими сторонами. Однако есть, казалось бы, противоположные интересы, удовлетворение которых способно объединить банковский и промышленный бизнес. К примеру, привлечение доступных денежных средств стратегических и институциональных инвесторов – мечта топ-менеджмента промышленной корпорации, в то время как банк не против осуществить удачные инвестиционные вложения в спекулятивные финансовые инструменты. Предположим, что этими инструментами станут акции промышленной корпорации. Тогда банк, как финансовая корпорация, становится для предприятия стратегическим инвестором, и в этом случае заинтересован в эффективной деятельности промышленной корпорации, предлагая кредитные средства по минимальной цене и контролируя эффективность использования привлеченного капитала.

Банк как владелец, станет заинтересован в эффективной деятельности предприятия, ведь от положительных результатов будет зависеть размер дивидендных выплат (подобная модель слияния банковского и промышленного капитала в японской модели корпоративного управления получила название «кэйрэцу» и практически демонстрирует свою эффективность; также она характерна для немецкой модели корпоративного управления). Как следствие, совпадают экономические интересы банка и предприятия в снижении цены за пользование кредитом. Используя механизм финансового леввериджа можно убедиться, что при уменьшении процентной ставки за кредит коэффициент рентабельности собственного капитала или финансовой рентабельности растет [13]. То есть, доходность собственного капитала предприятия будет иметь положительную динамику, что является приоритетным интересом промышленной корпорации. Экономические интересы банка в рассматриваемой модели слияния финансово-промышленного капитала были бы в значительной степени удовлетворены, поскольку его доходы и рентабельность собственного капитала увеличатся в результате получаемых дивидендов.

Существуют достаточно известные способы приобретения акций. Наиболее доступный и простой – приобретение акций на фондовой бирже или площадке. Если же акции промышленной корпорации не размещены для открытой продажи, приобрести их можно в результате санации. Однако, в таком случае, скорее всего, корпорация находится в сложном финансовом состоянии и вряд ли будет привлекательной для финансовой корпорации, эгоистичные интересы которой носят исключительно спекулятивный характер. Только в том случае, когда экономический интерес банка имеет стратегический характер, а продукт, который производит промышленная корпорация (или планирует производить), является перспективным, существует реальная возможность слияния финансово-промышленного капитала путем санации. При этом существует несколько вариантов процедуры санации, самые известные из которых такие:

- трансформация кредиторской задолженности в собственный капитал,
- изъятие части акций у старых акционеров с последующей их продажей банку по договорной цене,
- дополнительная эмиссия акций и продажа преобладающего права старых акционеров.

Предположим, старые акционеры оказывают сопротивление и не желают «размывать» часть своих корпоративных прав, делясь ими с новым собственником. В таком случае мы рекомендуем попробовать не корпоративную, а организационную модель ведения совместного бизнеса финансово-промышленных корпораций, каковой является кластер. Со временем в процессе совместной деятельности деструктивный экономический эгоизм с большой вероятностью трансформируется в конструктивный, что станет побудительным мотивом слияния корпоративного капитала. В этом случае целесообразно включить в состав кластера такие финансовые корпорации как страховую компанию, корпоративный пенсионный фонд и компанию по управлению активами (КУА) (рис. 1).



Рисунок 2. Модель корпоративного финансово-промышленного кластера [авторская разработка]

Создание корпоративного пенсионного фонда является весьма важным инструментом для повышения уровня пенсионного обеспечения работников и аккумуляции инвестиционных ресурсов на развитие банковского и промышленного бизнеса. Мировая практика показывает, что достаточно эффективным механизмом формирования пенсионных накоплений являются пенсионные программы развития акционерной собственности работников и служащих, используемые в США. Например, программа ESOP стала залогом повышения производительности работы персонала за счет того, что последний является инсайдером, собственность которого накапливается в течение трудовой деятельности в корпорации, аккумулируется на

счете и, одновременно, является инвестиционным ресурсом для развития самой корпорации. После выхода на пенсию работник имеет значительные финансовые ресурсы, которыми вправе распоряжаться по своему усмотрению. Эта и другие подобные пенсионные программы (например, 401-к) прекрасно зарекомендовали себя в США и могут успешно работать в правовом поле и экономике Украины. Целесообразно выделить следующие преимущества использования таких программ:

- целевое использование и контроль пенсионных накоплений;
- значительная минимизация рисков негосударственного обеспечения;
- создание оптимальной структуры акционерного капитала корпорации;
- прозрачность и эффективное управление активами пенсионного фонда;
- защита прав вкладчиков и их правопреемников;
- повышение эффективности деятельности корпораций в реальном секторе экономики Украины [14];
- возможность для корпораций использовать накопленные средства в качестве инвестиций в развитие бизнеса;
- максимизация благополучия собственников капитала, которая достигается путем увеличения рыночной стоимости корпорации и акций.

Следует отметить, что в Украине развитие кластеров сдерживает устаревшая законодательная база, а деятельность финансово-промышленных корпораций практически не подкреплена в правовом аспекте. Статьями 120 и 127 Хозяйственного кодекса Украины предусмотрены различные организационно-правовые формы объединений предприятий, а именно: ассоциации, корпорации, консорциумы, концерны, другие объединения [15]. Однако понятие «кластер» на законодательном уровне не урегулировано. Поэтому весьма актуальным является обновление нормативно-правовой базы по развитию кластеров и возобновление закона, позволяющего бизнесу объединять финансово-промышленные капиталы, разумеется, при активной государственной поддержке.

ВЫВОДЫ

Исследование позволило предложить корпоративную модель совместного ведения бизнеса финансовой и нефинансовой корпораций – банком и промышленным предприятием. При этом рассмотрены этапы формирования такой модели двумя вариантами: корпоративным – путем слияния финансово-промышленного капитала, и организационным – путем формирования вертикального кластера. Изложенное дало возможность обосновать мысль, что корпоративный кластер может стать эффективным инструментом трансформации деструктивного экономического эгоизма в конструктивный, что по сути будет способствовать формированию новой парадигмы корпоративных отношений в украинском обществе. При этом, чтобы корпоративная модель ведения бизнеса нашла практическое применение, необходимо сформировать соответственный институт и правовую основу, которые будут регулировать деятельность кластеров и содействовать их экономическому развитию.

Авторские предложения имеют практическое значение, поскольку позволяют частично решить проблемы инвестирования в развитие промышленных корпораций, минимизируют отрицательное влияние возрастающего экономического эгоизма на кризисные явления в национальной экономике Украины, которые обострились в затянувшийся период пандемии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Повернення до нормальності: як ЄБРР бачить відновлення європейської економіки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.euointegration.com.ua/articles/2020/05/14
2. Четвертая часть ВВП Украины находится в «тени». Исследования ЕУ. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finance.liga.net/ekonomika/novosti/chetvertaya-chast-vvp-ukrainy-nahoditsya-v-teni-issledovanie-ey>
3. Уровень теневой экономики в Украине в 2018 году составил 47% - исследование. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/v-ukraine-vyros-uroven-tenevoj-ekonomiki-issl-359168/>
4. За накручивание цен во время карантина штрафы увеличат...// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2020/03/30/42693092/>
5. Корпоративные войны во время карантина: как избежать манипуляции партнера <https://www.ilf-ua.com/ru/blog/korporativnye-voiny-vo-vremya-karantina-kak-izbezhat-manipuliatsii-partnera/>
6. Трудовая миграция как новая угроза для украинской экономики // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: lb.ua/economics/2018/08/09
7. V. D. Bazilevich (2004), *Istoriia ekonomichnykh uchen'* [History of economic teachings], Znannia, Kyiv, Ukraine.
8. T. Veblen (1923) "Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times", New York, USA, [Online], available at: https://books.google.com.ua/books/about/Absentee_Ownership.html
9. Kuznets S. (1955), "Economic Growth and income inequality", *The American Economic Review*, vol. 45 (1), Pittsburgh, USA.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.: Пер. с англ. – М., 1962. Современная экономика: Многоуровневое учебное пособие / Под ред. О. Ю. Мамедова. –1998.
11. Гоббс Томас. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского // Гоббс Т. Сочинения: В 2 т. – Т. 2. – М.: Мысль, 1991. – С. 93-98.
12. V. D. Bazilevich (2007), *Ekonomichna teoriia: Politekonomiia* [Economic theory: political economy], Znannia-press, Kyiv, Ukraine.
13. Ptashchenko, L. and Kalenichenko, Y. (2020), "Ensuring the economic interests of financial and industrial corporations", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 7, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8060>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.7.15
14. Ptashchenko, L. A. (2012), Розвиток недержавного пенсійного забезпечення в системі національних фінансових інтересів [Development of non-state pension provision in the system of national financial interests]. National University of State Tax Service of Ukraine.
15. Хозяйственный кодекс Украины [Online], available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/436-1>

CORPORATE BUSINESS MODEL IN UKRAINE. IN THE CONTEXT OF A PANDEMIC AND A GROWING ECONOMIC SELFISHNESS

Liana Ptashchenko

Doctor of Economics, professor. National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»

ABSTRACT

The article deals with the formation of corporate relations in Ukraine, which are based on a model of financial-industrial corporations. Relevance highlighted by trends in the reformatting of public relations related to global pandemic. Due to quarantine measures taken to combat COVID-19, the world economy and the national economies of most countries are in crisis. This increases economic selfishness in society, hinders integration processes and, as a consequence, leads to economic crises of enterprises, individual industries and national economies. The author emphasizes that the main problems in Ukraine before the pandemic were due to lack of a corporate culture and ethics, which manifest itself precisely for selfish business purposes. It's a high level of shadow economy, antisocial pricing of food commodities, corporate «wars», active outflow of labor resources. The problem of business access to investment resources has become more acute. Mutual mistrust between financial corporations and the non-financial sector of the economy leads to a deficit in the monetary assets of both those who are investable and those who are invested. The study proposed a corporate business-sharing model of financial and non-financial corporations – bank and industry. But also options for developing such a model are considered: corporate – by merging financial and industrial capital and organizational – by forming a vertical cluster.

Author's proposals are of practical significance, as part of the solution to the problems of investment in industrial corporations, minimize the negative impact of increasing economic egoism on crisis phenomena in the national economy of Ukraine.

Keywords: economic egoism, corporations, crisis, financial and industrial capital, economic interests, business, cluster, investments.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

¹Ольга Вьюник, ²Анна Левченко, ³Ольга Кириченко, ⁴Владислав Нетеса

¹Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и коммерческой деятельности Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина.

²Кандидат экономических наук, профессор, доцент кафедры экономики, менеджмента и коммерческой деятельности, Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина

³Ассистент кафедры экономики, менеджмента и коммерческой деятельности, Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина

⁴Аспирант кафедры экономики, менеджмента и коммерческой деятельности, Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина

Email: ¹alionatkachuk2017@ukr.net, ²lao18057@gmail.com, ³olgasuper2003@ukr.net, ⁴neet.essa93@gmail.com

Резюме

Статья посвящена изучению современных аспектов формирования конкурентоспособности человеческих ресурсов как одного из ключевых факторов инновационного развития экономик стран мира. Рассмотрены подходы к интерпретации сущности конкурентоспособности человеческих ресурсов и факторов, которые оказывают влияние на ее уровень. Проведен анализ таких показателей, как индекс человеческого капитала и индекс человеческого развития, уровень инновационного развития стран мира, включая развитые и развивающиеся страны. Предложены направления повышения конкурентоспособности человеческих ресурсов, в том числе путем формирования системы непрерывного профессионального развития, создания инновационно-интегрированных структур, развития навыков использования современных информационно-коммуникационных технологий и форм дистанционной занятости.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, человеческий капитал, конкурентоспособность, инновационное развитие, рынок труда, диджитализация

ВСТУПЛЕНИЕ

В современных условиях человеческие ресурсы выступают одним из ключевых факторов инновационного развития экономик стран мира. Конкурентоспособность человеческих ресурсов начинает формироваться не непосредственно в момент их выхода на рынок труда в качестве потенциальных претендентов на вакантные рабочие места, а на гораздо более ранних этапах. Например, развитие так называемых «мягких навыков» (soft skills) и навыков использования современных информационно-коммуникационных технологий, признанных на сегодня чрезвычайно важными конкурентными преимуществами успешной трудовой активности во многих сферах экономической и социальной деятельности, сопровождает человека в течение всей его жизни. То же самое касается и уровня здоровья, многих личностных качеств человека, которые в дальнейшем позволяют ему быть конкурентоспособным в определенной сфере занятости. Более того, происходит существенная трансформация и самой сферы занятости, вследствие роботизации функций тяжелого физического труда, исчезновения одних профессий и появления принципиально новых, расширения сферы дистанционной занятости в результате экспансии пандемии коронавируса в мире. Таким образом, исследование современных аспектов формирования конкурентоспособности человеческих ресурсов является чрезвычайно актуальным.

Литературный обзор. Теоретический базис данной статьи составили научные труды ученых, занимающихся исследованиями в сфере конкурентоспособности человеческих ресурсов, вопросами инновационного развития экономики в условиях диджитализации, проблемами регулирования рынка труда и занятости населения. Информационную базу исследования составили статистические данные международных организаций, таких как Всемирный банк, Организация Объединенных Наций и т.д.

Авторы исследования [8] придерживаются точки зрения, что конкурентоспособность человеческих ресурсов означает профессионализм и высокую продуктивность.

К числу факторов разбалансированности рынка труда Ястремская О.М. и Геращенко И.М. относят, с одной стороны, несоответствие требований, которые предъявляются работодателями к уровню компетентности потенциальных работников, с другой стороны – низкий уровень конкурентоспособности предприятий, а значит, и возможностей для материального и морально-психологического развития сотрудников, их профессионально-квалификационных, мотивационных, личностных качеств [7].

Исследуя преимущества и недостатки международных подходов к оцениванию конкурентоспособности человеческих ресурсов, Пляшко О.С. акцентирует внимание на том, что существующие числовые методы определения конкурентоспособности (в том числе, путем расчета интегрального значения) объединяют показатели, отражающие как возможности объектов и конкурентной среды (потенциальная составляющая), так и фактически достигнутые показатели (реальная составляющая) [5].

Манилич М.И., Кускова В.Г. к важнейшим аспектам сохранения и развития человеческого потенциала относят: обеспечение эффективной занятости, повышение уровня оплаты труда и доходов, повышение социальной защиты работников, привлечение инвестиций для непрерывного профессионального обучения, обеспечение высокой мотивации к труду, творческой реализации сотрудников, получения конкурентных преимуществ [3].

В целом, не смотря на значительный вклад ученых в изучение сущности конкурентоспособности человеческих ресурсов и факторов влияния на ее уровень, на сегодняшний день актуализируется необходимость поиска механизмов и инструментов повышения конкурентоспособности с учетом современных реалий и угроз в мировом социально-экономическом пространстве.

Цель исследования. Целью исследования являются анализ современных аспектов обеспечения конкурентоспособности человеческих ресурсов в международном контексте, определение преимуществ и недостатков в сфере обеспечения конкурентоспособности рабочей силы в современных условиях и обоснование путей ее повышения для Украины и других стран бывшего постсоветского пространства.

Результаты. Существуют различные подходы к пониманию сущности конкурентоспособности человеческих ресурсов. Так, Пляшко О.С. выделяет три основных подхода к интерпретации сущности конкурентоспособности человеческих ресурсов (рис. 1).

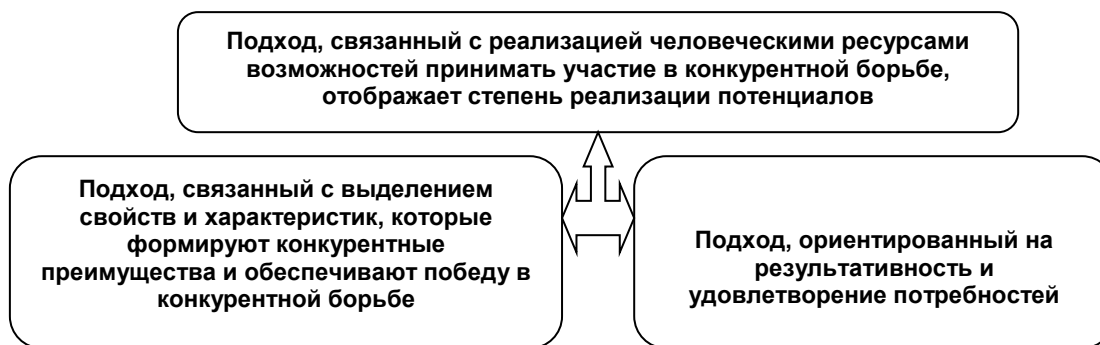


Рис. 1. Подходы к интерпретации сущности конкурентоспособности человеческих ресурсов

Источник: составлен на основании [6]

По нашему мнению, данные подходы не являются взаимоисключающими, а скорее дополняют друг друга и могут быть использованы по отдельности или в определенной комбинации в зависимости от цели исследования.

Также рациональным является утверждение Любохинец Л.С. о том, что конкурентоспособность на рынке труда – понятие относительное, поскольку рынок труда неоднороден и может быть структурирован на сегменты, которые отличаются степенью рыночной потребности в качественном труде, уровнем качества рабочей силы, особенностями спроса на рабочую силу [2].

Необходимо подчеркнуть, что авторы статьи придерживаются подхода к пониманию конкурентоспособности человеческих ресурсов в широком смысле, так как в определенных условиях неконкурентоспособными могут оказаться не только работники с низкими профессионально-квалификационными характеристиками, качество подготовки которых не удовлетворяет работодателей, но и высококлассные специалисты, которых не устраивает уровень оплаты труда и прочие характеристики предложенных им рабочих мест. Такая ситуация характерна, в первую очередь, для развивающихся стран с низким уровнем качества рабочих мест и приводит к усилению миграционных потоков среди местного населения.

В контексте достижения цели данного исследования, считаем необходимым провести сравнительный анализ ряда международных компараторов в разрезе стран мира.

Согласно данным Всемирного банка, индекс человеческого капитала в странах мира в 2020 году характеризовался такими значениями (рис. 2): наивысший уровень имел место в Сингапуре (0,88), а самый низкий – в Центральноафриканской Республике (0,29). Уровень индекса человеческого капитала выше среднего зафиксирован в таких странах, как Украина (0,63), Болгария (0,61), Молдова (0,58), Румыния (0,58), Азербайджан (0,58), Грузия (0,57).

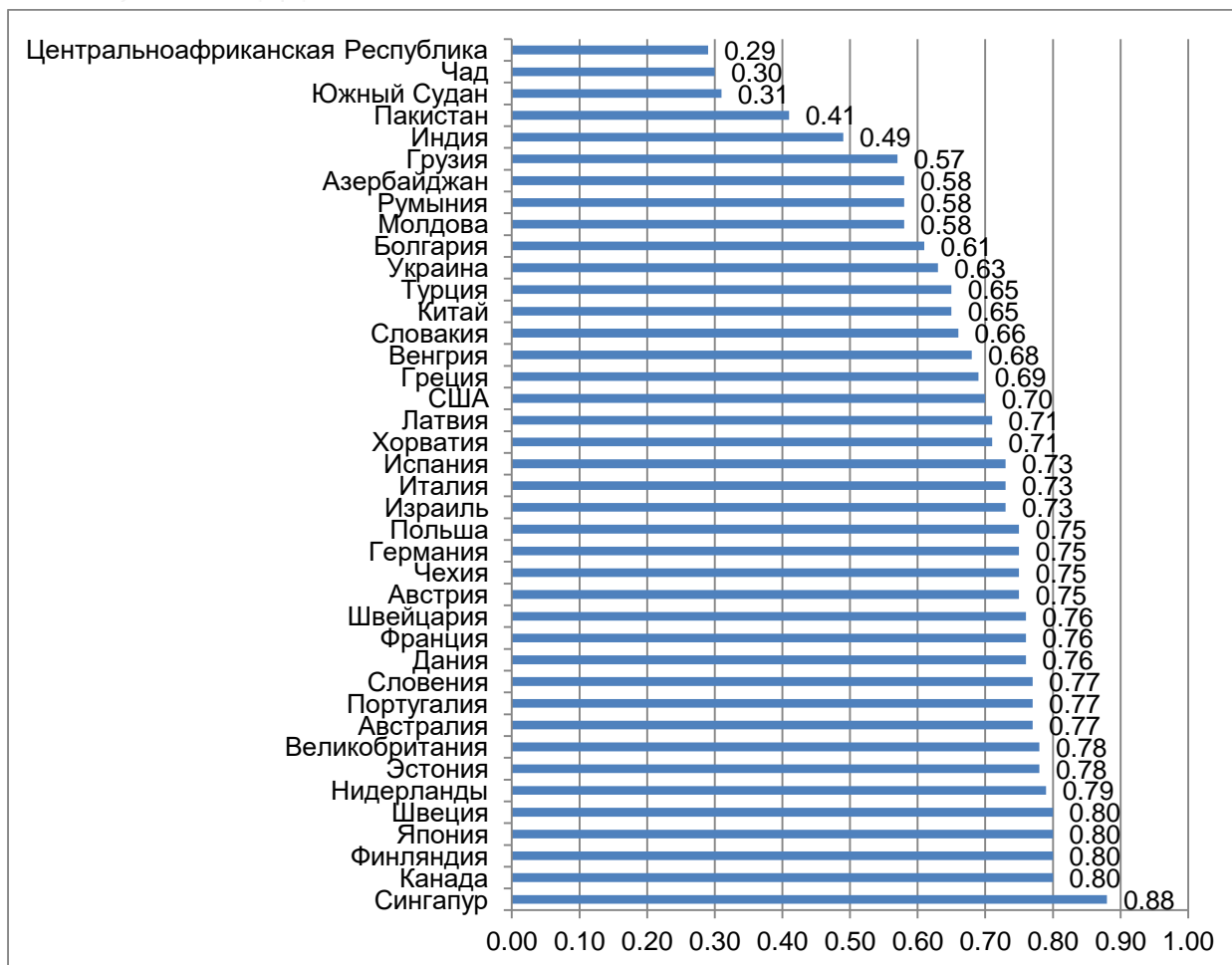


Рис. 2. Индекс человеческого капитала в странах мира в 2020 году

Источник: составлено на основании данных [10]

Что касается еще одного важного показателя – индекса человеческого развития (ИЧР) – необходимо подчеркнуть, уровень прогресса, то есть возрастания значений данного показателя, существенно дифференцируется в различных странах мира. Как видно из таблицы 1, высокий прирост значений индекса человеческого развития в 2018 году по сравнению с 1990 годом имел место в Китае (значение ИЧР увеличилось с 0,501 до 0,758), Турции (с 0,579 до 0,806), Сингапуре (с 0,718 до 0,935). В то же время, для ряда стран характерным является незначительное увеличение ИЧР в течение последних 28 лет. Например, в Украине, которая имела достаточно высокий показатель ИЧР в 1990 году (0,705), в 2018 году данный индекс составил 0,750, то есть увеличился всего на 0,045.

Вышеизложенное позволяет прийти к выводу о значительной неравномерности в темпах развития человеческих ресурсов и использования имеющегося человеческого потенциала в различных странах мира. Те страны, которые активно внедряют инновационный подход к развитию экономики, как правило, демонстрируют значительный рост ИЧР, в отличие от стран, в которых доминирует экстенсивная модель экономического развития.

Таблица 1 – Рейтинг стран мира по уровню прироста индекса человеческого развития в 2018 году по сравнению с 1990 годом

Страна	Индекс человеческого развития			Страна	Индекс человеческого развития		
	1990	2018	2018/1990 (+/-)		1990	2018	2018/1990 (+/-)
Китай	0,501	0,758	0,257	Греция	0,753	0,872	0,119
Турция	0,579	0,806	0,227	Словакия	0,739	0,857	0,118
Сингапур	0,718	0,935	0,217	Грузия	0,669*	0,786	0,117
Индия	0,431	0,647	0,216	Румыния	0,701	0,816	0,115
Хорватия	0,670	0,837	0,167	Израиль	0,792	0,906	0,114
Чехия	0,730	0,891	0,161	Италия	0,769	0,883	0,114
Польша	0,712	0,872	0,160	Швейцария	0,832	0,946	0,114
Латвия	0,698	0,854	0,156	Азербайджан	0,641*	0,754	0,113
Пакистан	0,404	0,560	0,156	Франция	0,780	0,891	0,111
Эстония	0,730	0,882	0,152	Нидерланды	0,830	0,933	0,103
Великобритания	0,775	0,920	0,145	Чад	0,298*	0,401	0,103
Финляндия	0,784	0,925	0,141	Япония	0,816	0,915	0,099
Венгрия	0,704	0,845	0,141	Словения	0,829	0,902	0,073
Португалия	0,711	0,850	0,139	Канада	0,850	0,922	0,072
Испания	0,754	0,893	0,139	Австралия	0,866	0,938	0,072
Германия	0,801	0,939	0,138	Центральноафриканская Республика	0,320	0,381	0,061
Дания	0,799	0,930	0,131	США	0,860	0,920	0,060
Болгария	0,694	0,816	0,122	Молдова	0,653	0,711	0,058
Швеция	0,816	0,937	0,121	Украина	0,705	0,750	0,045
Австрия	0,795	0,914	0,119	Южный Судан	0,425**	0,413	-0,012

* Данные за 2000 год

** Данные за 2010 год

Источник: составлено на основании данных [1]

Значения глобального индекса инноваций в странах мира в 2020 году представлены на рис. 3. Таким образом, лидерами по уровню инновационного развития являются такие страны, как Швейцария (66,08), Швеция (62,47), США (60,56), Великобритания (59,78) и Нидерланды (58,76). Что касается Украины, значение глобального индекса инноваций составило 36,32, а ближайшими её соседями среди выбранной группы стран по значениям показателя являются Греция (36,79) и Румыния (35,95).

Недостаточный уровень инновационного развития приводит к ухудшению социально-экономических показателей и ситуации на рынке труда. Так, среднемесячная заработная плата в Украине в 2017 году составляла всего 261,2 дол. США, в Азербайджане – 307,1 дол. США, в Грузии – 398,1 дол. США, тогда как, например, в Эстонии – 1379,4 дол. США, в Польше – 1122,5 дол. США, в Чехии – 1285,6 дол. США, в Германии – 3713,6 дол. США, во Франции – 3541,8 дол. США [4].

Кроме того, экспансия пандемии коронавируса в мире приводит к значительному увеличению численности безработных, уменьшению реальных доходов населения, экономическому спаду в целом. Например, уровень безработицы населения Украины в возрасте 15 лет и старше в январе-июне 2020 года по методологии Международной организации труда составил 9,2%, в то время как за аналогичный период 2019 года – 8,4% [4].

Рассматривая факторы влияния на формирование конкурентоспособности человеческих ресурсов Украины в современных условиях, считаем необходимым классифицировать их на факторы позитивного и негативного характера (табл. 2).

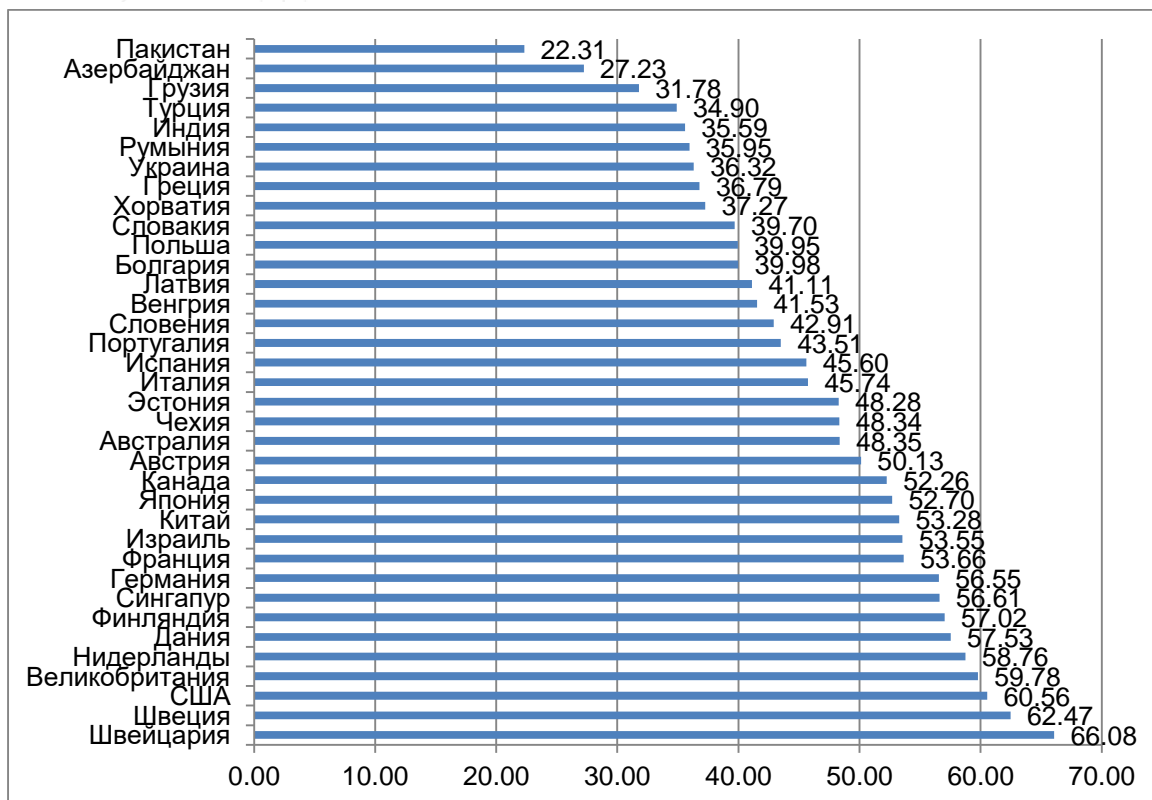


Рис. 3. Глобальный индекс инноваций в странах мира в 2020 году

Источник: составлено на основании данных [9]

Таблица 2

Классификация факторов влияния на формирование конкурентоспособности человеческих ресурсов Украины в современных условиях

Факторы позитивного характера	Факторы негативного характера
Высокий уровень грамотности и образования населения в целом	Низкий уровень оплаты труда и качества рабочих мест
Высокий интеллектуальный потенциал населения	Увеличение уровня безработицы
Актуализация возможностей развития гибких и нестандартных форм занятости, дистанционная работа	Неспособность населения старших возрастных групп адаптироваться в сфере использования современных ИКТ
Использование свободного времени для профессионального развития	Существенное усиление рисков для здоровья в условиях пандемии
Переоценка ценностей, развитие эмоционального интеллекта	Усиление информационной перегрузки при использовании ИКТ

Источник: составлено авторами

Таким образом, на сегодняшний день на первый план выступает необходимость разработки и внедрения механизмов и инструментов повышения уровня конкурентоспособности человеческих ресурсов, наиболее приемлемых в условиях современных реалий. Ключевыми направлениями повышения конкурентоспособности человеческих ресурсов для Украины, как и для большинства стран постсоветского пространства, являются:

- во-первых, *активизация и актуализация профессионального развития человеческих ресурсов*, включая ускорение темпов внедрения систем непрерывного профессионального образования, активное использование систем дистанционного обучения, менеджмент знаний, трансфер образовательных, профессиональных и технических знаний, развитие эмоционального интеллекта, преодоление деструктивного сопротивления изменениям, формирование адаптивности к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды;

- во-вторых, *обеспечение социальной защиты населения*, включая предоставление всех видов помощи в ситуациях вынужденной безработицы, медицинское обеспечение, консультационную и информационную поддержку;
- в-третьих, *урегулирование законодательных и других аспектов дистанционной занятости*, в том числе предоставление помощи в обучении использованию современных информационно-коммуникационных технологий, развитие современной информационной инфраструктуры;
- в-четвертых, *содействие развитию различных типов инновационно-интегрированных структур*, принимая во внимание существующий потенциал конкретных территорий (например, для многих регионов Украины актуальным является создание аграрных инновационных кластеров, которые при участии образовательных и научных институций, органов государственной власти и местного самоуправления будут способствовать повышению конкурентоспособности задействованных человеческих ресурсов);
- в-пятых, *обеспечение справедливой дифференциации в оплате труда*, принимая во внимание личностные результаты, продуктивность труда, личностные и деловые качества персонала, его профессионально-квалификационные характеристики.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В результате проведенного исследования можно констатировать, что конкурентоспособность человеческих ресурсов в условиях современных реалий является ключевым фактором инновационного развития экономик стран мира. Проведенный анализ индексов человеческого капитала и человеческого развития, глобального индекса инноваций в разрезе стран мира свидетельствует о необходимости внедрения эффективных мероприятий, направленных на содействие повышению уровня конкурентоспособности человеческих ресурсов в Украине, как и в других странах постсоветского пространства. Такие мероприятия, по нашему мнению, должны включать: активное профессиональное развитие человеческих ресурсов, социальную защиту населения, регулирование дистанционной занятости, развитие инновационной интеграции, справедливую оплату труда. Перспективы дальнейших исследований предусматривают усовершенствование социально-экономических механизмов повышения конкурентоспособности человеческих ресурсов, поиск путей развития конкурентных преимуществ в современных условиях.

Литература

1. Доклад о человеческом развитии (2019). За рамками уровня доходов и средних показателей сегодняшнего дня: неравенство в человеческом развитии в XXI веке. http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_ru_0.pdf
2. Любохинець Л.С. (2013). Фактори підвищення конкурентоспроможності людського капіталу і персоналу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. №3(2). С. 101-104.
3. Маниліч М.І., Кускова В.Г. (2015). Формування конкурентоспроможного трудового потенціалу як чинник інноваційного розвитку підприємства. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. №2. С. 124-130.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Пляшко О.С. (2014). Міжнародні підходи до оцінювання конкурентоспроможності людських ресурсів: переваги та недоліки. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. №2. С. 462-469.
6. Пляшко О.С. (2015). Методичні засади визначення конкурентоспроможності людських ресурсів. ScienceRise. 2015. №4(3). С. 58-62.
7. Ястремська О.М., Геращенко І.М. (2016). Методичний інструментарій узгодження рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці. Бізнес Інформ. №2. С. 227-233.
8. Barsan E., Surugiu F. & Dragomir C. (2012). Factors of Human Resources Competitiveness in Maritime Transport. International Journal on Marine Navigation and Safety of Sea Transportation. Volume 6. Number 1. March 2012. P. 89-92.
9. The Global Innovation Index (GII) 2020: Who Will Finance Innovation? <https://www.globalinnovationindex.org>
10. World Bank (2020). The Human Capital Index 2020 Update : Human Capital in the Time of COVID-19. World Bank, Washington, DC. ©World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34432> License: CC BY 3.0 IGO.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОТНОСИТЕЛЬНО РАСХОДОВ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

¹Оксана Пальчук, ²Богдан Саловский

¹Центральный национальный технический университет, кандидат экономических наук, доцент,
г. Кропивницкий, Украина,

²Центральный национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина,

Email: slv2828@ukr.net, palchuk-oksana@ukr.net

РЕЗЮМЕ

В статье раскрыты подходы к формированию учетной политики относительно расходов маркетинговой деятельности, исследовано понятие маркетинговой деятельности и ее сущность, акцентировано внимание на необходимости разграничения понятий маркетинг и сбыт. Предложено авторское понимание состава расходов маркетинговой деятельности в основу которого положен функциональный подход к определению сущности маркетинговой деятельности.

Определены основные элементы учетной политики предприятия, которые позволяют осуществить построение эффективной системы бухгалтерского учета расходов маркетинговой деятельности. Предложенный методический подход к построению учетной политики расходов маркетинговой деятельности обеспечивает формирование объективной, достоверной и своевременной информации с целью эффективного управления расходами предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, непроизводственные расходы, учетная политика предприятия, элементы учетной политики, бухгалтерский учет, элементы учета затрат, объекты учета затрат маркетинговой деятельности.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня сложно представить успешную деятельность предприятий и организаций без хорошо отлаженной системы маркетинга. Конечный результат хозяйственной деятельности зависит не столько от объемов производства, сколько от обеспечения процесса реализации и находится в непосредственной зависимости от конечной стадии кругооборота хозяйственных средств. Важное место в обеспечении этого процесса занимает эффективная система маркетинга. В конкурентных условиях рыночного производства практически невозможно снизить уровень производственных затрат ниже определенной границы (нижнего уровня цены), поэтому необходимо искать другие пути увеличения прибыльности предприятия, а именно: освоение новых рынков, использование различных каналов распределения, модификация существующих видов деятельности и продуктов, увеличение затрат на рекламу. То есть увеличение прибыльности производства становится возможным при условии увеличения затрат на маркетинговую деятельность.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и методические вопросы учета затрат, а именно: определение их сущности, классификация, распределение, порядок списания представлены в работах таких отечественных ученых как Абрамова О.В. [1], Адамовская В.С. [2], Бутынец Ф.Ф. [4], Давыдович И.Е. [6], Колесник Г.М. [8], Пушкар М.С. [15], Сопко В.В. [16], Цал-Цалко Ю.С. [18]. Большинство этих исследований посвящались производственным затратам. Вопросы учета непроизводственных и непрямых расходов исследовали Нечай Н.М. [11], Безверхий К.В. [3], Козаченко А.Ю. [7]. Отдельные вопросы учета расходов маркетинговой и сбытовой деятельности рассматривали Лукан О.М. [10], Гавришко Н.В. [5].

Вместе с этим на сегодняшний день существует немало вопросов, которые остаются не до конца выясненными и решенными как на уровне субъектов предпринимательства, так и на законодательном уровне. К ним следует отнести отсутствие единой трактовки сущности маркетинговой деятельности, и как следствие четкого определения состава расходов, связанных с маркетингом, методики формирования учетной политики относительно учета расходов маркетинговой деятельности.

Целью статьи является уточнить сущность маркетинговой деятельности и состав расходов, связанных с этой деятельностью; исследовать методику формирования учетной политики относительно учета расходов маркетинговой деятельности в части определения основных элементов учетной политики, влияющих на построение эффективной системы учета расходов маркетинговой деятельности.

Результаты. Построение учета затрат маркетинговой деятельности зависит, в первую очередь, от их состава, а последний определяется функциями, которые реализуются в процессе этой деятельности. Для определения функций необходимо четкое представление о сущности самой деятельности. Маркетинговая деятельность сегодня является относительно молодой сферой. В экономической литературе отсутствует

единое мнение касательно ее определения. Это связано с тем, что маркетинг достаточно сложное и динамическое понятие. М.В. Корж утверждает, что существует более 2000 различных определений маркетинга учитывая все его особенности и специфику [9]. Изучение научных трудов, посвященных проблемам учета маркетинговых расходов показало, что этому вопросу уделяется недостаточно внимания. Авторы часто рассматривают лишь отдельные составляющие таких расходов (расходы на рекламу, подарки и презентации, гарантийный ремонт). Очень часто отождествляют маркетинговые и сбытовые расходы, что, по нашему мнению, неправомерно.

По мнению Давыдовича И.Е. все определения сути маркетинговой деятельности можно разделить на две группы: классические или традиционные и современные. В классическом понимании маркетинг определяют, как предпринимательскую деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя до потребителя. В основу современных определений заложена, как правило, направленность на перспективу, на удовлетворение все возрастающих потребностей потребителей [6].

Определение сущности вида деятельности недостаточно для построения учета затрат, связанных с этой деятельностью, поскольку затраты обусловлены не самим по себе видом деятельности, а функциями, реализующими задачи и цели определенного вида деятельности.

Изучение изложенных в экономической литературе функций маркетинговой деятельности свидетельствует о том, что их трактовка неоднозначна. Заслуживает внимания точка зрения Н.М. Нечай, в соответствии с которой функции маркетинговой деятельности сгруппированы в четыре блока: аналитические, производственные, сбытовые и функция управления и контроля [11]. Интересна также позиция авторов относительно важности выделения такой важной функции маркетинговой деятельности как ценовая политика. Таким образом, функциональный подход позволяет выделить в составе маркетинговой деятельности отдельные подвиды, которые обеспечивают выполнение однородных функций. Разделение маркетинговой деятельности на отдельные подвиды позволяет формировать рациональную организационную структуру предприятия, осуществляя учет, регулирование и контроль обособленно по каждому виду маркетинговых расходов.

Таким образом, в целях построения учета затрат целесообразно разделять маркетинговую деятельность на пять подвидов: 1) аналитично – поисковые работы; 2) инновационная деятельность; 3) сбыт и продвижение продукта; 4) формирование ценовой политики; 5) деятельность по организации и управлению маркетингом.

Аналитично - поисковая деятельность заключается в проведении маркетинговых исследований и систематическом накоплении базы данных, необходимой для определения и реализации тактики и стратегии предприятия. Маркетинговая деятельность в этом контексте связана со сбором, анализом, обработкой необходимой информации службами маркетинга или внешними независимыми консалтинговыми фирмами и может включать два блока: 1) исследование рынка; 2) исследование внутренней среды фирмы. Информация, полученная в результате маркетингового анализа внешней макросреды, рыночной конъюнктуры, внутреннего состояния фирмы позволяет предприятиям определить приоритетные цели и направления деятельности в определенном временном интервале, то есть осуществлять тактическое и стратегическое планирование.

Важной составляющей маркетинговой активности является инновационная деятельность, связанная с производственной функцией маркетинга. Суть ее заключается в осуществлении научных исследований, результатом которых является разработка и внедрение новых продуктов и новых технологий, отвечающих требованиям потребителей. Расходы, возникающие в процессе создания нового продукта, в свою очередь, включают расходы на: 1) научно-исследовательские работы, а именно: генерация и отбор идей, разработка и проверка концепций товара, экономический анализ; 2) научно-технологическая деятельность: получение, распространение, применение новых знаний в области технологии, инженерии, экономики; 3) опытно-экспериментальные работы, куда относятся: конструкторская разработка торговой марки; разработка технологий производства товара; разработка регламентной документации; изготовление опытного образца; 4) испытания; 5) патентования и лицензирования; 6) подготовку рынка и коммерческая реализация.

Коммерческий успех как нового, так и уже освоенного продукта в значительной степени определяется интенсивностью его сбыта. Чтобы сохранить конкурентоспособность, предприятия должны прибегать к различным методам стимулирования сбыта, направленным на формирование положительного мнения потребителя о продукции, что ведет к увеличению спроса, объемов продаж. Сюда относится разработка политики продвижения продукта через рекламу, «паблик рилейшин», личные продажи.

Формирование ценовой политики фирмы заключается в разработке системы ценообразования, определение технологии формирования цены, сроков и условий кредитования, скидок с цены.

Маркетинговая деятельность, как и любая другая деятельность, требует надлежащей организации и управления. Расходы на управление маркетинговой деятельностью включают расходы на содержание персонала службы маркетинга, которая осуществляет тактическое и стратегическое планирование, организует информационное обеспечение, руководит ассортиментной и ценовой политикой, проводит контроль выполнения намеченных целей и задач.

Приведенный подход к определению функциональных подвидов маркетинговой деятельности позволяет определить их состав и методику учета. Важное место в построении системы бухгалтерского учета играет учетная политика. По выделенным выше функциональными подвидами маркетинговой деятельности проведен анализ современного состояния учета маркетинговых затрат, что, в свою очередь, позволило выделить основные элементы учетной политики, которые определяют построение рациональной системы учета расходов маркетинговой деятельности. Проведённый анализ позволяет высказать следующие соображения.

1. Согласно действующему законодательству, учет маркетинговых расходов предусмотрено вести на отдельном счете, который предназначен для учета расходов на сбыт, где отражаются: расходы упаковочных материалов для затаривания готовой продукции и ремонт тары; расходы на оплату труда и комиссионные вознаграждения работникам, обеспечивающим сбыт; расходы на рекламу и исследование рынка; расходы на предпродажную подготовку товаров; расходы работников, занятых сбытом; расходы на содержание основных средств, других материальных необоротных активов, связанных со сбытом; расходы на транспортировку и страхование готовой продукции, расходы на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание [1, 2]. При этом действующее законодательство предусматривает для учета этих расходов один из трех вариантов: 1) группировка затрат по экономическим элементам, списание прямых и производственных накладных расходов на счет "Производство" с отнесением остальных расходов непосредственно на финансовые результаты; 2) группировка затрат по экономическим элементам, с последующим их перегруппировкой на счетах расходов по видам деятельности и отнесением расходов на результаты основной деятельности; 3) исключает группировку затрат по экономическим элементам.

Таким образом, выбор варианта ведения учета затрат в зависимости от используемой методики накопления расходов в разрезе элементов затрат и/или видов деятельности (статей калькуляции) является элементом учетной политики предприятия относительно расходов маркетинговой деятельности.

2. Методика и организация учета затрат в соответствии с действующим отечественным законодательством является сегодня адаптированной к международной, в частности, англо-американской модели учета. В ее основу положены принципы учета и калькулирования затрат "директ-костинг", которые предусматривают определение себестоимости по переменным затратам и списания операционных непроизводственных расходов непосредственно на финансовые результаты от основной деятельности без дополнительного их распределения между видами продукции, стоимостью реализованной и остатками нереализованной продукции.

Однако информация, которая формируется в пределах финансового учета, построенного по таким правилам, позволяет проводить лишь общий анализ непроизводственных расходов поскольку она ориентирована на обобщающие показатели финансовой отчетности. Для разработки конкретных мер по улучшению структуры затрат, увеличения их эффективности с целью рационального управления ими необходима более подробная информация, которую должна обеспечивать система внутрихозяйственного (управленческого) учета. Ни один из перечисленных выше вариантов учета затрат, который допускает действующее законодательство, не предусматривает возможности формирования надежной информационной базы управления маркетинговыми расходами. В результате данные об использовании материальных, трудовых, финансовых ресурсов, направленных на реализацию функций маркетинговой деятельности, остаются в значительной степени без внимания менеджеров. Для повышения эффективности управления маркетинговыми затратами сегодня важным является отработка системы финансового учета таким образом, чтобы его информация могла обеспечивать потребности управленческого учета. Вышеупомянутое особенно актуально для маркетинговых затрат. В связи с этим, при построении системного бухгалтерского учета считаем целесообразным соблюдение принципа единого информационного потока для нужд финансового и управленческого учета.

Существенным недостатком современной системы учета затрат является отсутствие четкости в определении действующим нормативным законодательством отдельных категорий. Сказанное относится, в первую очередь, маркетингово-сбытовым расходам. Так, в действующем законодательстве нет четкости в определении и разграничении расходов маркетингово-сбытовой деятельности. Действующее законодательство определяет сбытовые расходы как "расходы, связанные с реализацией (сбытом) продукции" [2]. Определение же маркетинговых затрат отсутствует. Расходы маркетинговой деятельности подаются лишь как элементы сбытовых расходов: "расходы на рекламу, исследование рынка (маркетинговые)" [2]. Анализ экономической литературы и опыта работы зарубежных и отечественных предприятий свидетельствует о том, что маркетинг и сбыт являются разными видами деятельности, они имеют отличные цели и методы их реализации, связаны с осуществлением определенных затрат и требуют формирования информационной базы для эффективного управления расходами. Важной предпосылкой рациональной организации учета маркетингово-сбытовых расходов является их обоснованная классификация, которая должна базироваться на определении сути, цели и функций вида для которого осуществляются расходы. При этом следует понимать, что никакая классификация, какой бы научно обоснованной она ни была, не может быть определена однозначной. Построение учета маркетинговых расходов должно предусматривать определенную свободу предприятий в определении методологии их учета и, в первую очередь, их классификации.

Таким образом, важной предпосылкой формирования рациональной учетной политики маркетинговых расходов является их классификация. Определение статей расходов и их состава является важным элементом учетной политики предприятий относительно расходов маркетинговой деятельности.

3. Недостатки методики учета затрат, которая определяется действующим законодательством, приводят к тому, что информация об однородных по экономическому содержанию расходах, связанных с маркетинговой деятельностью, отражается на разных счетах, а именно на счетах для учета:

- производства, где отражаются расходы вспомогательных производств: транспортного участка по предоставлению соответствующих услуг маркетинговой службе предприятия; расходы рекламного отдела, связанные с разработкой и изготовлением эскизов, этикеток, образцов фирменной упаковки, рекламоносителей;

- расходов будущих периодов, где накапливается информация об уплаченных заранее сборах в государственные органы власти; расходах на проведение рекламных кампаний и маркетинговых исследований по продукции, которая будет выпускаться в будущем;
- административных расходов, а именно: расходов на заработную плату и отчисления на социальные мероприятия работников отдела маркетинга, расходов на служебные командировки, расходов на ремонт и содержание помещений маркетинговой службы; расходов, связанных с материально-техническим обеспечением аппарата управления маркетинговой службы; оплаты услуг сторонних организаций информационно-консультативного характера, по обслуживанию технических средств; расходы на повышение квалификации;
- расходов на исследования и разработки, где отражают расходы на производство новых видов продукции в период их освоения; расходы, связанные с подготовкой и освоением выпуска новых видов продукции;
- расходов на сбыт, где накапливают расходы на рекламу и предпродажную подготовку товаров; представительские расходы; расходы на участие в выставках, ярмарках; стоимость безвозмездно переданных образцов и моделей;
- обеспечений будущих расходов и платежей где учитываются расходы на создание резервов для послепродажного обслуживания, гарантийного ремонта и сервисного обслуживания.

Таким образом, для рационального построения бухгалтерского учета затрат и возможности использования учетных данных для информационного обеспечения управления затратами, необходима отработка такого элемента учетной политики как рабочий План счетов в части расходов на маркетинговую деятельность.

4. Согласно действующей практики учета затрат прямые расходы относятся на счет "Производство" непосредственно в момент их осуществления и формируют производственную себестоимость, а косвенные относятся на соответствующие счета по видам деятельности. При этом отечественное действующее законодательство допускает разделение косвенных затрат на постоянные и переменные, но только в части общепроизводственных расходов. Что касается маркетинговых расходов, то они, согласно действующему законодательству, регламентирующего финансовый учет, не включаются в производственную себестоимость, а в полном объеме списываются на финансовый результат отчетного периода.

Такой порядок снижает возможность использования учетной информации финансового учета для управления затратами. Ведь значительная часть маркетинговых затрат имеет прямое отношение к конкретному продукту и меняется в зависимости от объемов его производства и реализации. К таким расходам относятся: большинство сбытовых расходов (расходы на упаковочные материалы для затаривания готовой продукции на складах готовой продукции, транспортно-экспедиционные расходы, расходы на гарантийный ремонт, расходы по предпродажной подготовке); маркетинговые расходы, связанные с сервисным обслуживанием, скидками с цены, бесплатным предоставлением продукции в рекламных целях, рекламными мероприятиями по конкретному продукту; расходы на исследования и разработки нового продукта.

Поэтому для формирования эффективной информационной базы управления затратами необходимо разделение непроизводственных расходов на постоянную и переменную части. Методики и процедура такого распределения является важным элементом учетной политики относительно расходов маркетинговой деятельности.

5. Согласно действующему законодательству маркетингово-сбытовые расходы относятся к расходам периода и должны списываться полностью на финансовый результат. Списание всех расходов периода на финансовый результат приводит к нарушению принципа соответствия доходов и расходов, предусмотренного Законом Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине", который требует для определения финансового результата отчетного периода сравнивать доходы отчетного периода с расходами, которые были осуществлены для получения этих доходов [14]. Значительная часть маркетинговых расходов (реклама, маркетинговые исследования, научные исследования и разработки) предшествует получению доходов, связанных с этими затратами. А такие расходы, как гарантийный ремонт, сервисное обслуживание осуществляются после получения дохода от реализации продукции.

Таким образом, важным элементом учетной политики является отработка механизма распределения маркетинговых затрат по отчетным периодам, который должен включать методику учета расходов будущих периодов и методику создания и использования обеспечений (резервов) расходов будущих расходов.

6. Важной задачей учета затрат в условиях рыночной экономики является информационное обеспечение эффективной ценовой политики предприятия. Для обоснования цены изделия построение учета затрат должна предусматривать их идентификацию с конкретным видом продукции. Для осуществления этой задачи необходима предусмотреть порядок распределения расходов на прямые и косвенные по отношению к продукции.

Действующая на сегодня модель учета затрат предполагает включение в себестоимость только производственных расходов. Непроизводственные расходы в полном объеме списываются на финансовый результат периода. Таким образом, показатель полной себестоимости, который необходим для обоснования ценовой политики предприятия, формируется исключительно в рамках внутривозвратного учета, часто ведется в внесистемном порядке. Такая ситуация снижает аналитичность показателя себестоимости, формируемых по данным бухгалтерского учета, искажает оценку активов предприятия, усложняет процесс принятия управленческих решений при формировании цены.

В связи с этим, при формировании учетной модели маркетинговых расходов целесообразно вести обособленный учет прямых и косвенных расходов в составе расходов маркетинговой деятельности с

последующим включением маркетинговых затрат, которые можно идентифицировать с конкретным продуктом, в состав себестоимости реализованной продукции. Перечень непроизводственных затрат, включаемых в себестоимость, должен определяться предприятием самостоятельно.

Итак, важными элементами учетной политики маркетинговых расходов является процедура определения в составе последних прямых и косвенных расходов и распределение расходов маркетинговой деятельности между объектами калькулирования с целью определения полной себестоимости произведенной и реализованной продукции.

7. Процедура списания расходов не может быть одинаковой для всех затрат, входящих в состав непроизводственных. Переменные непроизводственные расходы, имеющие прямое отношение к конкретному виду продукции, могут включаться в себестоимость реализованной продукции, причем некоторые прямо, а некоторые - через счета резервов и расходов будущих периодов. И только для постоянных непроизводственных расходов целесообразно непосредственное списание в полном объеме на финансовый результат, как это предусмотрено действующим законодательством. То есть, вариант списания непроизводственных расходов, так же, как и разделение их на постоянные и переменные зависит от особенностей протекания внутрихозяйственных процессов на конкретном предприятии.

Итак, учетная политика относительно расходов маркетинговой деятельности должна предусматривать не только на выбор статей маркетинговых расходов, но и порядок их списания.

8. Построение аналитического учета расходов предусматривает определение объектов учета затрат. Согласно действующему законодательству [2] объект затрат — это продукция, работы, услуги или вид деятельности предприятия требующие определения связанных с их производством (выполнением) расходов. При построении управленческого учета затрат важны такие объекты затрат как места возникновения затрат, центры затрат и центры ответственности, в разрезе которых учитываются расходы. По отношению к расходам маркетинговой деятельности особенно важными представляются две последние категории. Выбор центров затрат и центров ответственности при построении учета маркетинговых затрат целесообразно осуществлять с учетом таких факторов, как: технологические и организационные особенности предприятий, функциональная характеристика видов деятельности, которые вызывают соответствующие расходы. В отдельных случаях целесообразно учитывать маркетинговые расходы в разрезе не только изготовленной, но и реализованной продукции.

Таким образом, важным элементом учетной политики расходов маркетинговой деятельности является выбор и определение объектов учета затрат.

ВЫВОДЫ

Исследование сути маркетинговой деятельности на базе функционального подхода позволяет сделать вывод о целесообразности выделения в ее составе следующих функциональных подвидов: аналитическо-поисковая; инновационная; сбыт и продвижение продукта; формирование ценовой политики; деятельность по организации и управлению. Функциональный подход к определению сущности маркетинговой деятельности позволяет разработать научно обоснованную классификацию маркетинговых расходов, определить их состав и методику учета.

Важное место в построении системы бухгалтерского учета играет учетная политика. Исследование сущности маркетинговой деятельности и состава маркетинговых расходов, обеспечивающих реализацию функций маркетинга, анализ действующего законодательства, регламентирующего учет маркетинговых расходов и учетной практики, позволил определить ключевые элементы учетной политики, которые необходимо учитывать при построении рациональной системы учета затрат маркетинговой деятельности, а именно:

- варианты ведения учета затрат в зависимости от накопления затрат в разрезе элементов затрат и / или видов деятельности (статей калькуляции);
- определение статей расходов и их состав, который определяется научно обоснованной их классификацией;
- отработки рабочего Плана счетов;
- порядок разделение маркетинговых затрат на постоянные и переменные;
- механизм распределения маркетинговых затрат по отчетным периодам с целью формирования финансового результата отчетного периода, который должен включать методику учета расходов будущих периодов и методику создания и использования обеспечений (резервов) расходов будущих расходов.
- процедура определения прямых и косвенных расходов маркетинговой деятельности;
- механизм распределения маркетинговых затрат по объектам калькулирования с целью определения полной себестоимости произведенной и реализованной продукции;
- порядок списания маркетинговых затрат;
- объекты учета расходов маркетинговой деятельности.

С целью формирования эффективной системы управления затратами маркетинговой деятельности в современных условиях дальнейшие исследования должны осуществляться в направлении отработки конкретной методики учета затрат маркетинговой деятельности по указанным элементам учетной политики с учетом отраслевых особенностей, специфики бизнеса и маркетинговой деятельности конкретного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамова О.В. Аналіз витрат операційної діяльності підприємства. – Рукопис. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон наук: спец. 08.00.09. – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). – ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – Київ, 2015. – 22 с.
2. Адамовська В. С. Удосконалення управлінського обліку витрат операційної діяльності як один з напрямів бізнес-адміністрування / В. С. Адамовська, Н. В. Брітан // Агросвіт, 2015. – № 8. – С. 58-61.
3. Безверхий К.В. Непрямі витрати в системі управління промислових підприємств: обліково-контрольний аспект: [монографія] / К.В. Безверхий. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. 276 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, 2012. – № 1(22). – С. 11–18.
5. Гавришко Н.В. Облік і аналіз маркетингової та збутової діяльності: управлінський аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Н. В. Гавришко – Київ, 2001. – 19 с.
6. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посіб. / І. Є. Давидович. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 320 с.
7. Козаченко А.Ю. Системний підхід до формування та відображення в обліку невиробничих витрат / А. Ю. Козаченко // Економічний часопис – ХХ. – 2012. - № 11-12 (1). С.90-92.
8. Колісник Г.М. Зарубіжний досвід державного регулювання витратами підприємства та його адаптація в Україні / Г.М. Колісник // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016. – Випуск 8. – Частина 1. – С. 106-111.
9. Корж М. В. Маркетинг : навч. Пос. / М. В. Корж. – Київ : ЦУЛ, 2008. – 344 с.
10. Лукан О. М. Облік і аналіз витрат маркетингової діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / О. М. Лукан – Житомир, 2017. – 20 с.
11. Нечай Н. М. Облік та контроль невиробничих витрат (на прикладі машинобудівних підприємств): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Н. М. Нечай – Київ, 2003. – 18 с.
12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України із змінами і доповненнями, внесеними Законами України № 344-VIII від 17.09.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV із змінами і доповненнями. URL: <http://www.http://zakon2.rada.gov.ua>.
14. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
15. Сучасні проблеми розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні : монографія / за ред. М. С. Пушкаря. Тернопіль : Економічна думка, 2010. 267 с.
16. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
17. Сучасні проблеми розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні : монографія / за ред. М. С. Пушкаря. Тернопіль : Економічна думка, 2010. 267 с.
18. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посіб. / Ю. С. ЦалЦалко. – К. : ЦУЛ, 2013. – 656 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУБЪЕКТОВ И ОБЪЕКТОВ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Елена Черновол

Кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита, учета и налогообложения Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина

Email: lena.chernovol@gmail.com

РЕЗЮМЕ

В статье определены опорные объекты учета затрат на производство, методические приемы контроля посредством учета и ответственные отделы. Определены контрольные функции каждого структурного подразделения и мера их ответственности. Определены виды внутрехозяйственного контроля на предприятии и их роль и значения для хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: контроль, опорные объекты, структурные подразделения, масложировое предприятие.

ВВЕДЕНИЕ

Внутрихозяйственный контроль осуществляется на каждом предприятии всеми экономическими и техническими службами. Учитывая, что в современных условиях хозяйствования главным является обеспечение интересов собственника, главной целью внутреннего контроля является предупреждение недостатков.

Одним из важнейших объектов контроля являются издержки производства, поскольку контроль за ними является необходимым элементом управления предприятием, без которого невозможно полностью реализовать другие функции управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Данной проблематикой занимались такие выдающиеся зарубежные и отечественные экономисты, как: Андерсон Х., Антони Р.М., Вуд Ф., Друри К., Колдуэлл Д., Нидлз Б., Чумаченко М., Басманов И.А., безрукий П.С., Ивашкевич В.Б., Герасимович А.М., Кужельный М.В., Палий В.Ф., Сопко В.В., Валуев Б.И. и другие. Об актуальности исследуемой тематики свидетельствует тот факт, что в течение последних лет защищены достаточное количество работ, что подтверждено авторефератами диссертаций [1,2,3,4]. Вместе с тем, организацию внутрехозяйственного контроля затрат в современных условиях необходимо рассматривать как процесс, который вытекает и является производным из финансовой структуры предприятия. И в этом смысле, этот процесс аутентичный процессу учета затрат. Однако, в процессе внутрехозяйственного контроля затрат есть свои особенности.

Поэтому, целью данной статьи является определение особенностей организации внутрехозяйственного контроля для предприятий масложировой промышленности с учетом их отраслевых особенностей.

Результаты. Эффективная организация внутрехозяйственного контроля на любом предприятии требует четкого определения объектов, субъектов и методических приемов контроля. Остановимся более подробно на опорных объектах учета и контроля затрат (табл.1).

Таблица 1 - Перечень опорных объектов учета затрат на производство, методических приемов контроля посредством учета и ответственных отделов

Направления работы по учету затрат на производство	Ответственный подразделения	Методические приемы контроля
Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции	Планово-диспетчерский отдел	
Учет прямых затрат	Бухгалтерия	
Правильность составления плановых и нормативных калькуляций	Отдел логистики Финансовый отдел	Сравнение, прием специальных расчетов, балансовые увязки, относительные величины
Реальность плановых показателей, связанных с производством продукции		Сравнение, прием специальных расчетов, анализ, обследование
Обоснованность отнесения основных и дополнительных материалов, реализационных и части финансовых затрат на закупку сырья на издержки производства		Сравнение, обследования, инвентаризация, прием специальных расчетов, сигнальное документирование

Учет не прямых затрат	Финансовый отдел Бухгалтерия	Сравнение, обследования, инвентаризация, встречная проверка документов, прием специальных расчетов, логическая проверка подлинности документов
Достоверность сумм, отнесенных к непрямым затратам		
Соблюдение плана (бюджета) не прямых затрат		Приемы экономического анализа, прием специальных расчетов, группировки, относительные величины
Учет затрат на содержание, эксплуатацию и ремонт	Отдел главного инженера Бухгалтерия	Сравнение, обследования, встречная проверка документов
Формирование затрат на содержание, эксплуатацию и ремонт		
Соблюдение плана затрат на содержание, эксплуатацию, ремонт		
Учет затрат на энергоресурсы	Отдел главного инженера Бухгалтерия	Сравнение, обследования, встречная проверка документов, прием специальных расчетов
Формирование затрат на энергоресурсы и их обоснованность		
Учет затрат на оплату труда	Отдел труда и заработной платы Бухгалтерия	Сравнение, встречная проверка документов, прием специальных расчетов, логическая проверка подлинности документов
Правильность и обоснованность начисления заработной платы		
Правильность осуществления начислений и удержаний из заработной платы согласно с действующим законодательством		
Учет административных затрат	Финансовый отдел Бухгалтерия	Сравнение, обследования, встречная проверка документов, прием специальных расчетов
Формирование административных затрат и их обоснованность		
Соблюдение плана (бюджета) административных затрат		

Продолжение таблицы 1

Учет финансовых затрат, за исключением тех, которые включаются в сырьевую себестоимость продукции	Отдел инвестиций Бухгалтерия	Сравнение, встречная проверка документов, прием специальных расчетов
Формирование финансовых затрат за исключением тех, которые идут на закупку основного сырья		
Учет потерь от брака продукции	Отдел главного технолога Бухгалтерия	Обследование, инвентаризация, сравнение
Достоверность фактов брака продукции		
Правильность подсчета фактической себестоимости бракованной продукции		
Правильность определения конечной суммы потерь от брака		Сравнение, обследование, прием специальных расчетов, встречная проверка документов
Подсчет себестоимости единицы продукции	Планово-диспетчерский отдел Финансовый отдел Бухгалтерия	Сравнение, обследование, экспертные оценки
Рациональные способы подсчета себестоимости продукции		
Реальность показателей себестоимости готовой продукции		
		Анализ, прием специальных расчетов, встречная проверка документов, абсолютные и относительные величины

Достоверность отчетных калькуляций		Сравнение, прием специальных расчетов, абсолютные и относительные величины, индексный метод
------------------------------------	--	---

Наибольшую роль во внутрихозяйственном контроле играет бухгалтерия предприятия благодаря осуществлению своих контрольных функций. Рассмотрим порядок осуществления контрольных функций хозяйственного учета. Контрольные функции хозяйственного учета осуществляются на всех уровнях управления. Наибольшее отражение они находят в рамках внутреннего контроля. Контрольные функции хозяйственного учета непрерывные, как и процесс осуществления операций и фактов хозяйственной деятельности является также непрерывным.

Контрольные функции, осуществляемые специалистами различных направлений, охватывают все сферы деятельности предприятия. Их эффективность во многом зависит от активности, методической отработки и слаженности контрольных действий работников бухгалтерий, других экономических и технических служб. Цель контрольных функций - обеспечивать достоверность учетной информации и предупреждать нарушения и недостатки в деятельности предприятий.

Основной формой проявления контрольных функций хозяйственного учета является время его проведения, т.е. его периодичность в зависимости от которой и необходимо выделять три формы контроля посредством учета: предварительный, текущий, последующий.

Под предварительным контролем следует понимать проверки и наблюдения контролирующих органов, бухгалтерии, других структурных подразделений предприятия и отдельных должностных лиц, которые происходят до момента операций [6, с. 17]. Проверки и наблюдения носят предупредительный характер, способствуют выявлению нарушений и недостатков. Все объекты предварительного контроля со временем становятся объектами текущего и последующего контроля. Но объектов текущего и последующего контроля посредством учета значительно больше.

Текущий контроль занимает значительное место в осуществлении контрольных функций учета. Практически не существует ни одного направления производственной и финансово-хозяйственной деятельности, охватываемых бухгалтерским учетом, где бы ни осуществлялся текущий контроль. И поскольку он охватывает очень разнообразные процессы и явления, именно текущий контроль играет главную роль в контрольных действиях, которые осуществляются с помощью бухгалтерского учета. Таким образом, контрольные функции бухгалтерского учета ярко проявляются в процессе производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятий и находят свое отражение преимущественно в форме текущего контроля.

Последующий контроль осуществляется на всех уровнях управления. Без него не обходится ни один орган государственного и хозяйственного управления, поскольку он позволяет проводить не только общую оценку производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и выявлять внутренние резервы. Последующий контроль так сказать снова раскрывает деятельность предприятия, дает возможность увидеть упущения и недостатки, убедиться в реальности плановых заданий, объективно оценить действия должностных лиц и проделанной работе по укреплению экономики предприятия. Последующий контроль отличается от предыдущего и текущего и глубиной охвата различных сторон производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Он наиболее емко характеризует эффективность производства, совершенствование хозяйственного механизма [5, с.22].

В организации последующего контроля на предприятиях большую часть работы проводят экономические службы. Но перекладывать эту работу только на них нельзя. Эффективность последующего контроля определяется тем, кто его осуществляет. А осуществлять его должны также и технические службы. Функциональные обязанности служб и отдельных исполнителей по осуществлению последующего контроля должны закрепляться в соответствующих положениях и должностных инструкциях. Одновременно с этим определены объекты контроля, должны охватываться соответствующими службами (табл. 2).

Таблица 2. Объекты контроля, который совершается структурными подразделениями масложирового предприятия

Структурные подразделения	Объекты контроля
1. Планово-диспетчерский отдел	Контроль осуществляет на стадиях: <ul style="list-style-type: none"> • разработки мероприятий по более рациональному использованию сырья, материалов, топлива, энергии, фонда заработной платы, эффективному использованию производственных мощностей; • участия в разработке системы оперативного регулирования производства для обеспечения ритмичной работы; • доведение цехами планов производства продукции с участков, бригад и отдельных исполнителей с

	<p>соблюдением установленных сроков и ответственности;</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработки, включая необходимые расчеты и калькуляции, и предоставление в установленном порядке проектов оптовых цен и тарифов на продукцию и услуги, которые утверждаются руководителем предприятия, проектов постоянных, временных, разовых оптовых и розничных цен и тарифов на продукцию, которая изготавливается предприятием; • согласование проектов цен с заказчиками и соответствующими службами; • разработки плана производства продукции по номенклатуре и объему, графика выполнения плана выпуска продукции цехами и предприятием в целом, плана реализации продукции, капитального ремонта основных фондов, изготовление изделий, поставки материальных ресурсов, плана производства и поставки экспортной продукции и т.д.; • составление необходимых расчетов и обоснований для проекта годового плана производства продукции и встречных планов; • разработки проекта штатного расписания; • выработки наиболее рациональной расстановки работников на основных и дополнительных операциях; • определение потребности цехов в материалах, комплектующих изделиях и деталях; • выработки предложений по совершенствованию технологических процессов, сокращению простоев, повышению эффективности производства
2. Отдел труда и заработной платы	<p>Контроль осуществляет в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> • участия в разработке текущих и перспективных планов по труду и заработной плате, встречных планов; • разработки для цехов и других структурных подразделений задач и планов по снижению трудоемкости продукции и пересмотра норм; • разработки мероприятий по укреплению трудовой дисциплины и сокращению текучести кадров; • подготовки совместно с другими подразделениями проектов трудовых договоров и договоров; • разработки методических рекомендаций по вопросам организации, нормирования и оплаты труда; • разработки штатного расписания, рациональных форм организации управления производством; • участия в определении средней заработной платы; • доведении до сведения персонала условий оплаты труда; • установление в соответствии с нормативными актами и штатному расписанию разрядов работников и должностей; • разработки проектов положений о премировании работников и предложений по совершенствованию форм материального и морального поощрения; • разработки предложений по стимулированию труда, установлению доплат за совмещение профессий, расширение зон обслуживания

<p>3. Финансовый отдел</p>	<p>Контроль осуществляет при:</p> <ul style="list-style-type: none"> • составлении финансовых планов; • участия в составлении плана реализации продукции, плана прибыли, рентабельности; • доведении показателей финансового плана до производственных единиц, цехов и других структурных подразделений; • составлении месячных финансовых планов (платежных календарей) • составлении оперативных месячных планов реализации продукции и прибыли; • соответствии с финансовыми органами месячных, квартальных и годовых отчетов по платежам в бюджет; • определении наиболее целесообразных форм расчетов с покупателями и заказчиками; • рассмотрении смет затрат на производство, административных расходов, расходов на сбыт, общепроизводственных расходов; • участия в рассмотрении и утверждении цен на новые изделия, тарифов на работы и услуги; • участия в разработке мероприятий по ускорению оборачиваемости оборотных средств; • составлении и утверждении плана мероприятий по повышению эффективности производства
<p>4. Отдел главного технолога</p>	<p>Контроль осуществляет при:</p> <ul style="list-style-type: none"> • составлении графика подготовки производства новых изделий; • разработке норм расхода материалов на новые изделия; • составлении смет расходов на новую технику, комплексного плана повышения эффективности производства; • составлении проекта штатного расписания; • разработке плана просмотра технической документации по снижению трудоемкости изделий; • определении нормированной технологической трудоемкости
<p>5. Отдел главного инженера</p>	<p>Контроль осуществляет при:</p> <ul style="list-style-type: none"> • составлении планов собственного производства энергоресурсов и потребления энергоресурсов, • составлении штатного расписания, смет косвенных расходов, плановой и нормативной калькуляций и определения себестоимости продукции, • разработки нормативов оборотных средств по структурным подразделениям, • повышение квалификации персонала, предложений по повышению эффективности производства, определения эффективности от внедрения новой технологии и техники, • составление финансового плана и т.д., • составление заказов на включение в план производственных единиц и цехов стоимости услуг; • обследовании технического состояния оборудования с целью предупреждения аварийных ситуаций и преждевременного износа; • составлении графиков планово-предупредительного ремонта, планов ремонта оборудования, планов работы дополнительных цехов; • составлении проекта штатного расписания;

	<ul style="list-style-type: none"> • разработке предложений по наиболее рациональной расстановки работников; • определении норм и нормативов материальных и трудовых затрат на ремонт; • разработке предложений по совершенствованию использования парка оборудования, повышение эффективности производства
6. Отдел инвестиций	<p>Контроль осуществляет при:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработке планов финансирования капитальных вложений; • участия в разработке мероприятий по эффективному использованию средств на освоение новой техники, финансирование научно-исследовательских и экспериментальных работ; • составлении плана финансирования научно-исследовательских работ; • участия в заключении договоров по капитальному строительству, в введении в эксплуатацию основных фондов и производственных мощностей; • составлении графиков уплаты процентов по кредитам и т.д.
7. Отдел логистики	<p>Контроль осуществляет на стадиях:</p> <ul style="list-style-type: none"> • формирования расходов на доставку ж/д транспортом и экспедирование; • формирование расходов на доставку автотранспортом и автоцистернами; • формирование расходов на сертификацию и дератизацию; • формирование затрат на брокерские и таможенные услуги

ВЫВОДЫ

Из данной таблицы можно сделать вывод, что внутрихозяйственный контроль затрат на масложировых предприятиях осуществляется следующими службами и отделами, как:

- Планово-диспетчерский отдел, который в основном отвечает за разработку планов производства, анализ их выполнения и, соответственно, контролирует их выполнение.
- Финансовый отдел в основном составляет сводные финансовые планы, анализирует статьи расходов (расходы на основную и вспомогательную сырье, административные расходы).
- Отдел труда и заработной платы соответствует затрат на оплату труда, контролирует процессы начисления и выплаты заработной платы, разработку штатного расписания и тому подобное.
- Отдел инвестиций отвечает в основном за финансовые расходы.
- Отдел главного инженера и отдел главного технолога контролирует затраты на энергоресурсы и затраты на содержание, ремонт и эксплуатацию оборудования.
- Отдел логистики занимается контролем реализационных расходов, то есть расходов на доставку, перевозку продукции и тому подобное.
- Бухгалтерия выполняет важнейшую роль в процессе контроля затрат, поскольку осуществляет последующий контроль и таким образом контролирует все другие структурные подразделения и выполнения ими своих функций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фоміна Т.В. Організація і методика внутрішньогосподарського контролю на підприємствах олійножирової галузі України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» (за видами економічної діяльності) / Т.В. Фоміна. О., 2007. 16 с
2. Сагайдак Р.А. Внутрішній контроль в управлінні сільськогосподарськими підприємствами: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» (за видами економічної діяльності). К., 2008. 21 с.
3. Гордополов В.Ю. Облік і контроль витрат операційної діяльності підприємств торгівлі: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» (за видами економічної діяльності). К., 2009. 20 с.
4. Петренко С.М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» (за видами економічної діяльності). К., 2010. 36 с.

5. Кочерин Е.А. Основы государственного и управленческого контроля. М.: Филинь, 2000. 377 с.
6. Кужельный Н.В. Бухгалтерский учет и его контрольные функции: практ. руководство. М.: Финансы и статистика, 1985. 143 с.

АКТИВИЗАЦИЯ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

¹Оксана Сторожук, ²Алексей Заярнюк

¹Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и коммерческой деятельности Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина.

Email: ¹o.v.storozhuk@gmail.com, ²oleksiyzajarnuk@meta.ua

²Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и коммерческой деятельности Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина.

РЕЗЮМЕ

В статье изучены актуальные вопросы исследования особенностей активизации творческой деятельности преподавателей высшей школы. Проведен анализ факторов, которые препятствуют проявлению творческой активности преподавателей. Предложены подходы к активизации творческой деятельности преподаватели для повышения качества подготовки кадров для новой экономики Украины.

Ключевые слова: творческая деятельность, экономика, высшая школа, преподаватели, материальное стимулирование, моральное стимулирование

Вступление. Выявление путей повышения творческой активности преподавателей высшей школы является актуальным, учитывая процесс модернизации экономики, реформирования современного образования, что обусловлено стремительными процессами мировой глобализации, постиндустриализации, интеграции, развитием цифровых технологий, интеллектуализацией труда. Скорость перехода к инновационной модели развития экономики Украины во многом зависит от количества субъектов, способных воспринимать и генерировать инновации. Именно преподаватели высшей школы являются носителями уникальных компетенций, ценностей, интеллектуальных способностей и творческого потенциала. От их профессиональной деятельности во многом зависит качество подготовки кадров для новой экономики.

Литературный обзор. Теоретическую базу данной работы составили концептуальные представления об управлении творческой активностью работников научной сферы и преподавателей университетов. Управление талантами в университетах разных стран стало предметом особого внимания зарубежных ученых, таких как Дж. Фитценц [4], Б. Дэвисон [4], К. Маккартни [5] и другие. Влияние труда преподавателей высшего образования на экономическое и социальное развитие стран мира исследовали в работе О. Левченко, А. Левченко, О. Горпинченко, И. Царенко [6]. Вопросы создания инновационной модели управления талантами в вузе рассмотрены в работе М.А. Бойченко [7]. Проблема управления мотивацией научно-педагогических работников высших учебных заведений является предметом исследования в работе Шостаковской и Мухиной [11]. В качестве информационной базы данного исследования использовались официальные данные статистики, а также собственные результаты исследования авторов статьи.

Цель исследования. Целью статьи является исследование теоретических основ и прикладных проблем активизации творческой деятельности преподавателей высшей школы, определения основных факторов, препятствующих проявлению творческой активности педагогов в университетах и разработка рекомендаций по повышению творческой активности преподавателей высшей школы.

Результаты. Безусловно, важная роль высшей школы в подготовке кадров для новой экономики, а также состояние научно-теоретической базы исследуемой темы, актуализирует работу по поиску и систематизации научной информации о мотивации труда преподавателей высшей школы в особенности творческой составляющей их труда, а также выявление факторов, влияющих на формирование системы управления творческой деятельностью преподавателей, что позволяет формировать и развивать творческий потенциал преподавателей, а также уменьшить риски потери талантливых молодых преподавателей, которые для высшей школы являются стратегически важным человеческим ресурсом.

Анализ источников экономической литературы убеждает, что в условиях перехода к инновационной экономике украинские университеты должны обеспечить сильную мотивацию преподавательского состава к реализации собственного творческого потенциала в разных составляющих научно-педагогического труда – психолого-педагогической, организационной, научной, управленческой. Бесспорным сегодня является высокая социальная значимость университетов, все больше возрастает их роль как генераторов интеллектуального потенциала национальной экономики. Поэтому активизация творческой деятельности талантливых педагогов, ученых, исследователей, студентов, а также интеграция науки и практики с помощью инструментов сотрудничества с бизнесом, общественными организациями и выпускниками является сегодня необходимым условием построения системы качественного образования.

Отсутствие талантливых преподавателей в университетах Украины или отсутствие творческой активности с

их стороны не позволит создавать образовательные и научные инновации. Талантливый преподаватель с высоким уровнем творческого потенциала и большим опытом, без проявления творческой активности не обеспечивает прироста интеллектуальных активов университета. На сегодняшний день для высшей школы задачи идентификации, формирования, эффективного использования, развития талантливых преподавателей и активизация их творческой деятельности являются серьезными вызовами. От результатов поиска ответов на эти вызовы существенно зависит конкурентоспособность и экономическая защищенность университетов от внешних и внутренних угроз. Ведь, как показывают наши исследования, система управления творческой активностью преподавателей в отечественных университетах требует совершенствования.

Так, опросы, проведенные нами среди преподавателей и студентов украинских университетов, позволили сделать вывод, что сегодня существует дефицит талантливых преподавателей управление творческой активностью профессорско-преподавательского состава не является первоочередной задачей менеджмента в высшей школе (на этом сделали акцент около 60% опрошенных преподавателей и более 80% студентов). В украинских университетах существуют слабые материальные и финансовые возможности для стимулирования творческой активности преподавателей, практически отсутствуют комфортные условия для творческого труда и развития их талантов. Отдельной проблемой, которая препятствует активизации творческой деятельности преподавателей высшей школы Украины является неудовлетворенность заработной платой. Так, средняя зарплата в Украине в январе-августе 2020 года составила 11100 грн. (примерно 400 дол.), при этом заработная плата в сфере образования за этот же период составила 8806 грн., т.е. 320 дол. [10]. При этом труд преподавателей в странах ЕС оценивается в десятки раз выше. К тому же, сегодня в украинских университетах около 15% контрактов, которые заключаются с преподавателями, являются краткосрочными, сроком всего лишь на один год. Такая ситуация вносит существенный элемент нестабильности и не позволяет планировать карьеру преподавателя.

Таким образом, материальное стимулирование талантливых преподавателей высшей школы является недостаточным. Кроме того, для повышения потенциала и усиления мотивации творческой активности преподавателей университеты должны создавать такую корпоративную культуру, которая будет стимулировать творческую активность и развитие талантов. Для этого необходимо разработать систему мотивации инновационной активности преподавателей и поощрять реализацию ценностей инновационной активности, работать над материальным и моральным стимулированием, выявлять резервы неиспользованного творческого потенциала преподавателей, трансформировать его в человеческий капитал. Преподаватель университета должен учиться всю жизнь, поддерживать личностный рост, развивать собственный творческий потенциал, поддерживать потребность в самопознании.

Таким образом, для активизации творческой деятельности преподавателей высшей школы необходимо дополнять традиционные методы управления новыми принципами. Важными являются высокий уровень заработной платы, условия труда (активное использование гибкого графика работы, предоставление талантливым преподавателям творческого отпуска для завершения работы над книгой, монографией, учебником, оплаты зарубежных командировок с целью стажировки, обучения, повышения квалификации), социальные контакты, активное сотрудничество между командами и творческими межкафедральными группами, признание, стремление к достижениям, власть и влияние, креативность, самосовершенствование, организационное обучение.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В современных университетах Украины существует особая потребность в талантливых преподавателях с уникальными творческими и креативными компетенциями. Исследование особенностей творческой деятельности преподавателей высшей школы в современных социально-экономических условиях в Украине позволило сделать вывод о том, что сегодня существует дефицит талантливых и высоко мотивированных преподавателей, а мотивация их творческого труда не является приоритетной составляющей менеджмента. Для повышения творческой активности преподавателей высшей школы в университетах нужно обеспечить качество трудовой жизни преподавателей путем усиления функции материальной мотивации; усилить функцию мотивации и стимулирования талантливых преподавателей, защитивших диссертации (кандидатские или докторские), а также выиграли или приняли участие в разработке гранта, осуществили инновационные разработки в образовательной, научной, организационной деятельности. Важно также поощрять преподавателей к развитию своего творческого потенциала с помощью получения дополнительного образования, изучение иностранных языков, участия в тренингах, различных образовательных проектах и грантах.

Необходимо также обеспечить развитие механизма обратной связи и открытого общения между руководством университета и преподавателями для корректировки направлений творческой деятельности в соответствии с полученными результатами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики України. URL : <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.09.2020).
2. <https://mon.gov.ua/ua>
3. <https://osvita.ua/vnz/guide/search-17-0-0-42-50.html>

4. Fitz-enz, J. and Davison, B. 2002. How to Measure Human Resources Management. 3rd ed. New York: McGraw-Hill.
5. McCartney, C. 2009. The War on Talent? Talent Management Under Threat in Uncertain Times. Part 1. Hot topics. London: CIPD.
6. Levchenko, O.M., Levchenko, A.O., Horpynchenko, O.V., Tsarenko, I.O. (2017). The impact of higher education on national economic and social development: comparative analysis. Journal of Applied Economic Sciences, Volume XII, Summer, 3(49): 850 – 862.
7. Бойченко, М.А., 2015. Інноваційна модель управління талантами у вищому навчальному закладі. Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології, 10, с.17-23.
8. Маклаков С.М. Трансформація підходів до мотивації персоналу на етапі інноваційних змін в економіці / С.М. Маклаков // Financial-economic and innovative support of entrepreneurship development in the spheres of economy, tourism and hotel-restaurant business: collective monograph / V. Yatsenko, S. Pasieka, and others: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Yatsenko V. M.]. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2017. – 619 p. – P. 587-596.
9. Паршук С. Професійний саморозвиток і самовдосконалення майбутніх учителів початкових класів / Світлана Паршук // Проблеми підготовки сучасного вчителя. – 2014. – № 9(1). – С. 191-195.
10. Средние зарплаты в Европе: таблица зарплат стран ЕС. URL : <https://salary.blankbuh.ru/article/srednie-zarplaty-v-evrope-tablica-zarplat-stran-es>
11. Шостаковська А.В., Мухіна Г.В., 2019. Управління мотивацією науково-педагогічних працівників вищих закладів освіти. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. URL : http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2019/1_2019/19.pdf

АНАЛИЗ НОРМАТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РОБОТ И УСЛУГ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА

¹Надежда Смирнова, ²Денис Спиридонов

¹Кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита, учета и налогообложения, Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина.

²Аспирант, Центральноукраинский национальный технический университет, г. Кропивницкий, Украина.

Email: ¹smirnovanadya007@ukr.net, ²fifmailru@gmail.com

РЕЗЮМЕ

На протяжении последних семнадцати лет Украина настойчиво стремится приблизиться к европейским стандартам государственного управления. Важным шагом в этом направлении является отказ от "бумажной" процедуры государственных закупок и внедрение системы электронных торгов. В статье приведены результаты исследования отдельного направления реформирования бухгалтерского учета в государственном секторе - публичных закупок. В процессе исследования было проанализировано развитие нормативно-законодательной базы осуществления государственных закупок. Исследованы новшества, которые были введены в результате принятия последней редакции Закона о государственных закупках. Определены преимущества и недостатки осуществления публичных закупок через единую электронную систему, проведен анализ осуществления электронных торгов предприятиями государственного сектора. Определен круг вопросов, которые остаются неурегулированными на государственном уровне.

Ключевые слова: державні закупівлі, публічні закупівлі, електронні торги, бюджетні установи, державний сектор.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня, в эпоху быстрого развития информационных систем и технологического прогресса, каждое государство должно следить за инновациями и проводить реформы, направленные на совершенствование работы государственных институтов с целью их упрощения, модернизации и повышения эффективности.

В связи с реформированием бюджетной системы Украины значительное внимание уделяется вопросам управления и использования государственных финансов, которые включают создание прозрачной нормативно-правовой базы осуществления государственных закупок, эффективной институциональной инфраструктуры для осуществления публичных закупок, а также обеспечение подотчетности и целостности органов государственной власти в сфере закупок.

Одним из приоритетных направлений реформирования экономики в Украине является институт государственных закупок, требующий использования новейших технологий для упрощения и прозрачности его работы. Именно поэтому для совершенствования работы данного института было введено осуществление государственных закупок с помощью электронных торговых площадок, что позволило тратить бюджетные средства прозрачно и экономить за счет увеличения количества поставщиков и их конкуренции.

Эффективная система публичных закупок обеспечивает предоставление преференций национальным производителям, стратегическую поддержку ведущих промышленных предприятий, защиту развивающихся отраслей промышленности, соблюдение национальных стандартов качества. При этом экономический эффект от использования публичных закупок проявляется не только в масштабах прямой экономии средств от снижения цен на объекты снабжения, а также в уменьшении эксплуатационных расходов при использовании приобретенных благ, повышении качества ресурсов при неизменной цене сделки, наличии дополнительных выгод.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы организации процедур закупок исследовали такие отечественные ученые, как Ю.Б. Иванов, С. Севостьянова [6], Клименко, Г. Настенко [7], Кононенко Е. [8], Н.М. Тополенко, А.Н. Мартынюк [12], Хаблюк, С.Р. Яцишин [13]. Особенности отражения в бухгалтерском учете публичных закупок и контроль за их осуществлением в бюджетных учреждениях также рассмотрены в работах отечественных ученых: Адамык А.В. [1], Бенько И. Д. [2], Лысков Н.А. [9], Момот Л. В. [10], Н.М. Хорунжак [14] и других. Однако, в условиях постоянного обновления нормативных документов, вопросы анализа последних изменений с целью реализации их на практике приобретают особую актуальность.

Целью статьи является исследования последних изменений в системе нормативного обеспечения проведения публичных закупок, выявление проблем их практического применения в бюджетной системе, а также разработка направлений решения этих проблем при осуществлении закупок в бюджетных учреждениях.

Результаты. Работа над гармонизацией процедуры государственных закупок со стандартами ЕС в Украине началась еще в 2013 году. С этого времени в текст Закона о государственных закупках в редакции 2010 года и до замены его новой редакцией в 2014 году постоянно вносились изменения. Новая редакция Закона Украины «Об осуществлении государственных закупок» от 10.04.2014р. № 1197-VII [3] в ключевых моментах была адаптирована к правилам ЕС. Изменения были внесены с целью упрощения процедуры государственных закупок, повышения уровня прозрачности и открытости, преодоления коррупции, а также гармонизации отечественного законодательства со стандартами ЕС.

Работа над совершенствованием законодательства в сфере закупок была продолжена, в частности, введением электронных торгов. Логическим результатом этого процесса стало принятие Верховным Советом Украины Закона Украины «О публичных закупках» 15 декабря 2015 [4]. В результате действия этого закона начиная с 1 апреля 2016 состоялся постепенный переход с бумажного на электронный режим проведения закупок: для заказчиков центральных органов исполнительной власти и заказчиков, осуществляющих деятельность в отдельных сферах хозяйствования, а с 1 августа 2016 года - для всех заказчиков.

С 19.04.2020 года вступила в силу новая редакция Закона Украины «О публичных закупках» в соответствии с изменениями, внесенными Законом Украины 19.09.2019 г. № 114-IX «О внесении изменений в Закон Украины «О публичных закупках» и некоторые другие законодательные акты Украины по совершенствованию публичных закупок» [5].

Общие положения новой редакции Закона содержат ряд новшеств, в частности:

- введены новые термины (аномально низкая цена тендерного предложения, стоимость жизненного цикла, электронный каталог, техническая спецификация к предмету закупки, упрощенная закупка, предложение упрощенной закупки и победитель упрощенной закупки);
- определен перечень категорий заказчиков;
- предусмотрено, что заказчики могут проводить предварительные рыночные консультации с целью анализа рынка, в том числе запрашивать и получать рекомендации и информацию от субъектов хозяйствования.

При этом, начиная с 01.01.2022 года организацией закупок будут заниматься исключительно уполномоченные лица. До этого времени предусмотрена возможность организации и проведения процедур закупок тендерным комитетом. Уполномоченное лицо для осуществления своих функций должно будет подтверждать свой уровень владения необходимыми (базовыми) знаниями в сфере публичных закупок на веб-портале Уполномоченного органа путем прохождения бесплатного тестирования.

Новая редакция Закона вводит ряд концептуальных изменений по осуществлению публичных закупок, а именно:

- порядок проведения упрощенных закупок;
- новую процедуру закупок - торги с ограниченным участием;
- определение аномально низкой цены тендерного предложения, которая определяется системой автоматически;
- возможность исправления несоответствия в информации и / или документах, представленных в составе тендерного предложения. Одним из нововведений является обязанность заказчика обратиться через электронную систему закупок участника путем размещения сообщения об устранении несоответствия в информации и / или документах, поданных участником в составе тендерного предложения. Участник исправляет несоответствия путем загрузки через электронную систему закупок уточненных или новых документов в течение 24 часов;
- изменения в критериях оценки (при закупке любых товаров, работ и услуг могут быть применены альтернативные критерии оценки: цена; стоимость жизненного цикла; цена / стоимость жизненного цикла вместе с другими критериями оценки).

Необходимо отметить, что Закон Украины «О публичных закупках» является эффективным рычагом регулирования в сфере государственных закупок, он призван способствовать:

- обеспечению прозрачного и эффективного осуществления закупок;
- созданию конкурентной среды в сфере публичных закупок;
- предотвращению проявлений коррупции в этой сфере;
- развитию добросовестной конкуренции.

Для достижения поставленных целей в сфере государственных закупок была разработана и введена в действие электронная площадка «ProZorro», функционирование которой способствует осуществлению действительно выгодных предложений и экономии государственных средств. Введение электронной системы соответствует требованиям гармонизации осуществления процесса государственных закупок в Украине со стандартами, определенными Европейским союзом. Свидетельством этого является ее сходство с аналогом, используемым в странах ЕС (рис. 1).

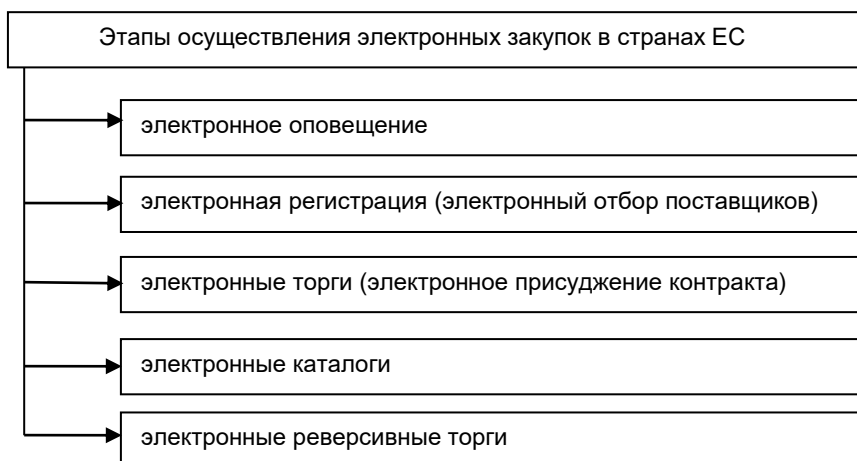


Рисунок 1 - Этапы осуществления электронных закупок в странах ЕС
 Источник: составлено авторами на основании [13]

Преимущества и недостатки электронной системы публичных закупок «ProZorro» представлены на рис. 2



Рисунок 2 – Преимущества и недостатки электронной системы публичных закупок «ProZorro»
 Источник: составлено авторами на основании [13]

Наличие ряда преимуществ применения электронной системы публичных закупок «ProZorro» позволяет достичь определенных успехов в обеспечении эффективности использования государственных средств и средств территориальных общин. Однако достичь еще лучших результатов можно максимально ликвидировав недостатки, присущие электронной системе. Кроме указанных на рис. 2, в их состав, как отмечает А.В. Адамык, следует отнести ряд других рисков, в частности: необходимость обеспечения постоянного подключения к Интернету с достаточной пропускной способностью; рамочность программного обеспечения (пользователь имеет доступ только к конкретным информационным системам); ограничения в приложениях, операционных системах и инфраструктурных вариантах [1, с.183]. Следует отметить, что система «ProZorro» является составной частью электронной системы закупок.

Так, п. 6 ч. 1 ст. 1 Закона «О публичных закупках» определено, что электронная система закупок представлена в виде информационно-телекоммуникационной системы, обеспечивающей проведение процедур закупок, создание, размещение, обнародование и обмен информацией и документами в электронном виде, в состав которой входят веб-портал Уполномоченного органа (то есть система ProZorro), авторизованные электронные площадки, между которыми обеспечен автоматический обмен информацией и документами [5].

Структура системы «ProZorro» предусматривает функционирование единой базы данных и единой централизованной системы электронных аукционов. Единая база данных использует открытый код NOSQL. Доступ к централизованной системе электронных аукционов осуществляется через шесть отдельных коммерческих площадок. Участники аукционов, чтобы получить доступ к базе, должны оплатить сборы, которые являются доходом площадок. На данный момент в Украине работают такие электронные площадки, как:

- «Госзакупки.Онлайн»;
- «SmartTender.biz»;
- «zakupki.prom.ua»;
- «ТЕНДЕР-online»;
- «E-tender»;
- «tenders.all.biz».

Осуществления электронных закупок предполагает прохождение четырех этапов, которые отражены на рис. 3. Каждому следующему этапу будет предшествовать широкое ознакомление большинства заказчиков с достижениями предыдущего этапа с целью постепенного наращивания потенциала государственного и частного секторов.



Рисунок 3 - Порядок проведения закупок в системе «ProZorro»
Источник: Составлено авторами на основе [5]

Размещение объявления о проведении процедуры открытых торгов на веб-портале Уполномоченного органа - это первый этап, с которого начинается процедура открытых торгов, причем объявление должно быть обнародовано не позднее чем за 15 дней до дня раскрытия тендерных предложений, если стоимость закупки не превышает 200 тыс. грн. для товаров и услуг и 1500000. грн. для работ, но не позднее 30 дней в случае превышения таких пределов. Одновременно должна быть обнародована и тендерная документация.

При проведении закупок тендерная документация включает:

- подробная инструкция по подготовке тендерных предложений;
- квалификационные критерии участников, информацию и требования, подтверждающие соответствие участников торгов критериям и требованиям в соответствии с законодательством;
- необходимую количественную, качественную и техническую информацию о предмете закупки, в том числе соответствующую техническую спецификацию (при необходимости заказчик может потребовать планы, чертежи, описание или рисунки предмета закупки)
- место поставки и количество товара;
- место, где должны быть предоставлены услуги или выполненные работы и их объемы;
- сроки, в которые должны быть выполнены работы, предоставленные услуги и сроки поставки товаров;
- проект договора о закупке с обязательным указанием порядке изменений его условий;

- перечень критериев и методика оценки предложений участников с указанием удельного веса критериев. Описание методики по критерию цена должен содержать информацию об учете налога на добавленную стоимость;

- сроки, в течение которых тендерные предложения будут считаться действительными, но они не должны быть меньше 90 дней с даты раскрытия тендерных предложений;

- валюту, в которой будет рассчитана цена тендерного предложения;

- указание конечного срока подачи тендерного предложения;

- информацию о размере, сроках и условиях предоставления, невозврата и возврата обеспечения выполнения договора о закупке;

- ФИО, должность и адрес уполномоченного лица осуществлять связь с участниками тендерной закупки.

Участники тендерных торгов имеют не менее 15 дней для подачи тендерных предложений после публикации объявления. В течение этого срока, но не позднее чем за 10 дней до окончания срока подачи предложений, участник может обратиться через электронную систему к заказчику с просьбой предоставить ему разъяснения по тендерной документации или требовать устранения нарушения при проведении процедуры закупки. Все обращения отражаются в электронной системе и в течение трех рабочих дней со дня их обнародования заказчик должен предоставить разъяснения. Если заказчик в течение этого времени не предоставил нужной информации лицу, которое к нему обратилось, то срок подачи тендерного предложения увеличивается не менее чем на 7 дней.

После того, как объявление о торгах и тендерная документация обнародованы, все желающие имеют право принять участие в тендерных торгах и подать тендерные предложения через электронную систему закупок. Лицо, желающее принять участие в торгах, должно заполнить электронную форму с указанием информации о соответствии квалификационным требованиям согласно Закону «О публичных закупках» и предоставить документы, которые были указаны заказчиком в тендерной документации. Тендерное предложение должно содержать подтверждение предоставления участником обеспечения тендерного предложения, если такое обеспечение предусмотрено объявлением о проведении процедуры закупки. Тендерная документация, которую подает заказчик, может включать обеспечение тендерного предложения в виде гарантий, размер этих гарантий может составлять 0,5% ожидаемой стоимости закупки в случае закупки работ и 3% в случае закупки товаров или услуг.

Информация о ценах, которые участники торгов отметили в тендерных предложениях, автоматически раскрывается в электронных системе после окончания срока подачи предложений. Во время проведения открытых торгов процедура раскрытия тендерных предложений зависит от стоимостной границы закупки:

- если ожидаемая стоимость закупки не превышает сумму, эквивалентную 133 тыс. евро (для товаров и услуг) и 5150 тыс. евро (для работ), то информация о ценах / приведенных ценах тендерного предложения автоматически раскрывается перед началом электронного аукциона. А когда электронный аукцион закончился, в электронной системе автоматически раскрываются тендерные предложения с информацией и документами, подтверждающими соответствие участника квалификационным критериям, а также информация и документы, содержащие техническое описание предмета закупки;

- если ожидаемая стоимость закупки превышает указанные суммы, то в день и время окончания срока подачи тендерных предложений, указанных в объявлении о проведении процедуры открытых торгов, в электронной системе закупок автоматически раскрывается часть тендерного предложения с информацией и документами, подтверждающими соответствие участника квалификационным критериям, и информацией и документами, содержащими техническое описание предмета закупки. Вся информация, указанная в предложениях участников, автоматически раскрывается при вскрытии тендерных предложений и формируется список участников в порядке от самой низкой до самой высокой предложеной ими цены / приведенной цены.

Определение наиболее экономически выгодной цены проводится в три этапа. Цены, которые участники указали в тендерных предложениях, размещаются в порядке от наибольшей к наименьшей, причем наибольшая цена считается стартовой ценой. Перед началом каждого нового этапа определяется новая стартовая цена. Если окажется, что участники тендерных торгов указали одинаковую цену в тендерных предложениях, то право снизить цену первым имеет тот участник, который подал тендерное предложение последним. Причем участник электронных закупок на каждом этапе электронного аукциона может снижать цену не более одного раза и не менее чем на один шаг от своего предыдущего предложения. После того как электронная система провела оценку ценовых предложений от участников электронных торгов, оценку этих предложений может осуществить заказчик - он начинает рассмотрение тендерных предложений на соответствие тендерным требованиям того участника, ценовое предложение которого является самым низким в соответствии с оценкой. Срок, в течение которого заказчик может рассматривать такое предложение не может превышать 5 рабочих дней.

В случае, если наиболее экономически выгодное тендерное предложение участника было отклонено, тогда заказчик переходит к рассмотрению следующего из перечня участников по результатам оценки, проведенной электронной системой. Если ожидаемая стоимость закупки товаров / услуг превышает 200 тыс. грн., а работ - 1500000 грн., то порядок проведения открытых торгов является несколько иным.

Заказчик в срок до 20 рабочих дней рассматривает соответствие тендерных предложений техническим требованиям, определенным в тендерной документации и соответствие участников квалификационным критериям. Результаты заказчик отражает в протоколе рассмотрения тендерной документации и обнародует такой протокол на веб-портале Министерства экономического развития в течение одного календарного дня со

дня его утверждения. Только после этого, электронная система сообщает о проведении аукциона всем участникам открытых торгов, но не ранее чем через пять календарных дней после обнародования протокола. По результатам тендерных предложений определяется победитель торгов, который заключает договор о закупке с заказчиком. Срок, в который заказчик должен заключить договор с участником - победителем торгов, не должен превышать 20 дней со дня объявления победителя открытых торгов. Но при этом договор о закупке между заказчиком и победителем торгов не может быть заключен в течение 10 дней с момента опубликования сообщения о намерении заключить договор о закупке, ведь закон дает право всем участникам торгов на обжалование решения заказчика [48].

ВЫВОДЫ

Реализация проекта о гармонизации системы государственных закупок в Украине со стандартами ЕС началась с пилотного проекта в 2015 году. Этот проект предусматривал порядок проведения допороговых закупок через электронную систему ProZorro. На сегодняшний день создана и введена в действие мощная законодательная база, регулирующая государственные закупки. Действует также электронная система закупок, которая позволяет воплотить в жизнь основные принципы публичных закупок:

- добросовестная конкуренция среди участников;
- максимальная экономия и эффективность;
- открытость и прозрачность на всех этапах закупок;
- недискриминация участников;
- объективная и непредвзятая оценка тендерных предложений;
- предотвращение коррупционных действий и злоупотреблений.

Фундаментальная модернизация государственного сектора была осуществлена с целью перехода всех субъектов государственного сектора на единые методологические основы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, учитывающие требования международных стандартов. Реформирование еще не окончено. В ходе реформы были внесены такие важнейшие изменения в новую редакцию Закона Украины «О публичных закупках»:

- новые термины;
- легализовано осуществление предыдущих рыночных консультаций с целью анализа рынка;
- полная ликвидация тендерных комитетов к 01.01.2022 года и введение понятия «уполномоченное лицо», которое вместо тендерного комитета будет организовывать и проводить закупки;
- новый подход к обжалованию закупок;
- введена процедура упрощенной закупки;
- новая конкурентная процедура закупок - торги с ограниченным участием с 19.10.2020 года;
- определение аномально низкой цены тендерного предложения;
- возможность исправления несоответствия в информации и / или документах, представленных в составе тендерного предложения в течение 24 часов;
- изменения в критериях оценки (учитывается новый критерий - стоимость жизненного цикла (совокупность стоимости предмета закупки или его части (лота) и других расходов, которые несет непосредственно заказчик при использовании, обслуживании и прекращении использования предмета закупки);
- обязательства предоставлять отчеты в систему ProZorro обо всех закупках, стоимость которых превышает 1 копейку (ранее от 50 тыс. грн);
- узаконено новый инструмент - электронный каталог ProZorro Market (альтернатива допороговых закупкам), который сейчас действует как пилотный проект;
- повышена ответственность за нарушения, связанные с закупками.

В общем, указанные выше изменения, имеют положительный характер. Однако риском является тот факт, что функции уполномоченного лица может выполнять вообще постороннее лицо не являющееся работником заказчика или вообще централизованная закупочная организация, которые теоретически могут лоббировать интересы заранее определенных участников торгов, а не выполнять свою непосредственную функцию - организацию максимально выгодных закупок. Также не урегулированным остался вопрос определения рыночной стоимости предмета закупки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамик О.В. Инструменти «хмарних обчислень» як фактор удосконалення обліку в бюджетних установах. *Економічний аналіз*. Том 19. 2015. № 2.
2. Бенько І. Д. Організація обліку та контролю фінансових ресурсів бюджетних установ. *Інноваційна економіка*. 2012. Вип. 9. С. 272-276.
3. Закон України «Про здійснення державних закупівель» № 1197-VII від 10.04.2014р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015р. №922-VIII зі змін. та доповн. станом на 13.04.17. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
5. Закон України 19.09.2019 р. № 114-IX «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/114-20#Text>

6. Іванов Ю.Б. Напрями реформування системи державних закупівель *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 64-69.
7. Клименко О. Питання виявлення антиконкурентних узгоджених дій та корупційних злочинів у сфері державних закупівель. *Науковий часопис Національної Академії Прокуратури України*. 2015. № 3. С. 43-48.
8. Кононенко Є. Ціна предмету закупівлі – суттєвий важіль для забезпечення максимальної економії та ефективності використання державних коштів. Офіційний вебсайт Полтавської обласної ради. URL: <http://www.oblrada.pl.ua>
9. Лиско Н.А. Реформування бухгалтерського обліку та контролю в бюджетних установах України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2011. С.57-59.
10. Момот Л. В. Основні напрями модернізації обліку бюджетних установ у сучасних умовах господарювання. *Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління»*. Донецьк, 2014. С. 111-114.
11. Порядок визначення предмета закупівлі: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 17.03.2016 р. №454. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0448-16>
12. Тополенко Н.М. Особливості здійснення обліку публічних закупівель в бюджетних установах. *Інфраструктура ринку*. 2016. № 2. С. 119-127.
13. Хаблюк О.А. Аудит ефективності в системі державного фінансового контролю, його суть на необхідність впровадження в Україні. *Економіка та суспільство. Електронне наукове фахове видання*. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/140.pdf
14. Хорунжак Н.М. Публічні закупівлі: шляхи вирішення організаційних і контрольно-облікових проблем. *Сталий розвиток економіки*. 2016. № 3(32). С. 143-149.

EDITORIAL BOARD

Honorary Editors

Archil Prangishvili

Georgian Technical University. Doctor of Technical Sciences. Full Professor.

Avtandil Silagadze

Correspondent committee-man of National Academy of Georgia. Tbilisi University of International Relationships. Doctor of Economical Sciences. Full Professor.

Badri Gechbaia

Batumi Shota Rustaveli State University. Head of Business Administration Department. PhD in Economics, Associate Professor.

Davit Narmania

Tbilisi State University (TSU), Chair of Management and Administration Department. Professor.

Lamara Qoqiauri

Georgian Technical University. Member of Academy of Economical Sciences. Member of New York Academy of Sciences. Director of first English school named "Nino". Doctor of Economical Sciences. Full Professor.

Lia Eliava

Kutaisi University. Economic expert in the sphere of economy and current events in financial sector. Full Professor. PhD in Business Administration.

Liana Ptaschenko

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Doctor of Economical Sciences. Professor.

Nino Didbaridze

Microbiology and Immunology Department. Immunologi Direction. Tbilisi State Medical University. PhD MD.

Paata Koguashvili

Georgian Technical University. Doctor of Economical Sciences. Full Professor. Academician. Member of Georgia Academy of Sciences of Agriculture.

Sergei S. Padalka

Doctor of Historical Sciences, Professor, Senior Researcher at the Department of Contemporary History and Policy at the Institute of History of Ukraine National Academy of Sciences of Ukraine.

Tamar Didbaridze

Tbilisi State Medical University, First University Clinic. PhD in MD.

Zurab Khonelidze

Sokhumi State University. Doctor of Political Sciences. Professor.

Honorary editorial board members:

Agaheydar Seyfulla Isayev

Azerbaijan State Oil Academy. Doctor of Economical Sciences. Professor.

Jacob Meskhia

Tbilisi State University. Faculty of Economics and Business. Full Professor.

INTERNATIONAL ADVISORY AND EDITORIAL BOARD

Australia

Shahid Khan
Monash Business School. Sessional Lecturer. PhD in Management.
Vikash Ramiah
UNISA School of Commerce. Associate Professor. PhD in Applied Finance.

Azerbaijan

Abbas İsmayılov
Azerbaijan State Agricultural University. Associate Professor. PhD in Biology Science.
Almaz Mehdiyeva
Azerbaijan State Oil and Industry University. Associate Professor. PhD in TS
Amir V. Aliyev
Ministry of Health of Azerbaijan Republic Lung Diseases Department. Guba District Central Hospital Head of Department. PhD of Medicine
Aytekin Hasanova
Azerbaijan Medical University. I Preventive Medicine Faculty. Deputy of Dean. PhD in Medical Biology.
Araz Manucheri-Lalen
Associated Professor, PhD Department of Psychiatry, Azerbaijan Medical University.
Arif M. Mammad-Zada
Baku "Geotechnological problems of oil, gas and chemistry", Scientific Research Institute, Professor, Chief Researcher. DS.
Azer K. Mustafayev
Turan Medical Clinic. Cardiologist. PhD in Medicine. Azerbaijan.
Beykas Seyfulla Xidirov
Azerbaijan State Oil and Industrial University. Head of department. Doctor of Economical Sciences
Djamil Alakbarov
A researcher at the Research Institute for Lung Diseases. PhD in medicine. Azerbaijan
Elchin Suleymanov
Baku Engineering University. Associate Professor of Department Finance. PhD in Economy.
Elmira Valiyeva
Azerbaijan State Agrarian University Senior teacher of the Chair of Languages.
Elshan Mahmud Hajizade
UNEC. Center of Energy Economics, Director. Doctor of Economic Science. Professor.
Emin Mammadzade
Institute of Economics of ANAS. Economic institute. Phd in Economy. Associate professor.
Farda İmanov
ANAS. Georgraphy Institute. Doctor of Georgraphy Sciences. Professor.
Garib Mamedov
National Academy of Sciences of Azerbaijan Republic. Academician-secretary of the Department of Agrarian Sciences of ANAS, Academician of ANAS. Doctor of Biological Sciences.
Heyder Guliyev
Azerbaijan State Agricultural University. English Teacher. PhD in Philology
Ibrahim Gabibov
Azerbaijan State Oil and Industrial University. Doctor of Technical Sciences. Professor
Jamala Mursalova
Azerbaijan National Academy of Sciences. Genetic Resources Institute. PhD BS.
Lala Bekirova
Azerbaijan State Oil and Industrial University. Azerbaijan National Aviation Academy. PhD.TS
Leyla I. Djafarova
Clinic "Medium" Baku. Doctor of Medical Sciences. Professor
Mahmud Hajizade
Sector Director of State Fund for Information Technology Development of the Ministry of Communications and High Technologies of the Republic of Azerbaijan, Ministry of Transport, Communications and High Technologies of the Republic of Azerbaijan.
Naila Quliyeva
Azerbaijan Medical University. Assistant in "Immunology" Program at Paediatrics Diseases Department. Docent and Academic Manager in "Allergology and Immunology" Department.
Rafiq Gurbanov
Azerbaijan State Oil and Industrial University. Doctor of Technical Sciences. Professor
Ramiz Gurbanov
Azerbaijan State Oil and Industrial University. Doctor of Technical Sciences. Professor
Ramiz Mammadov
ANAS. Giography Institute. Doctor of Technical Sciences. Professor. Academician.
Rashad G. Abishov
Dental Implant Aesthetic Center Harbor Hospital, Azerbaijan State Doctors Improvement Institute. PhD. Azerbaijan.
Rena Gurbanova
Azerbaijan State Oil and Industrial University. Associate Professor. PhD in Chemistry.
Saadat Sultanova
Azerbaijan Medical University. II Obstetric Gynecology Department. Doctor of Medical Science. Associate Professor.

Sadagat V. Ibrahimova

Azerbaijan State Oil and Industrial University. Academician Doctor of Economical Sciences. PhD

Sain SafarovaAzerbaijan Medical University. 2nd Internal Medicine Department. Associate Professor. PhD in Medicine.**Samira Mammadova**

Sumgayit State University. Senior Teacher of History and its teaching methodology in History Faculty. PhD in History.

Sayyara Ibadullayeva

Institute of Botany. National Academy of Sciences. Professor. PhD in Biological Sciences.

Sevinj Mahmudova

Azerbaijan State Agrarian University. PhD. Researcher.

Tarbiz Nasrulla Aliyev

Innovation Center of National Academy of Azerbaijan Republic. The deputy of director. Doctor of Economical Sciences. Professor

Tariel Omarov

Azerbaijan Medical University. Department of surgical diseases. PhD in Medicine

Tofig Ahmadov

Azerbaijan State Oil and Industrial University. Doctor of Geology and Mineralogy Sciences. Professor

Tofig Yusif Baharov

Azerbaijan State Oil Company. Scientific Research Institute. Head of department. Doctor of Geology and Mineralogy Sciences

Tofig Samadov

Azerbaijan State Oil and Industrial University. Doctor of Technical Sciences. Professor.

Tubukhanum Gasimzadeh

Azerbaijan National Academy of Sciences. Institute of Dendrology of Azerbaijan NAS. Leading researcher PHD in Biological Sciences, Associate Professor.

Vusal Ismailov

"Caspian International Hospital". Orthopedics Traumatology Expert. MD. Azerbaijan.

Zakir Aliyev

RAPVHN and MAEP. PhD in Agricultural Sciences, Professor of RAE academician.

Zakir Eminov

ANAS. Geography Institute. Doctor of Geography Sciences. Associate Professor.

Bahrain**Osama Al Mahdi**

University of Bahrain, Bahrain Teachers College. Assistant Professor. PhD, Elementary Education and Teaching

Bangladesh**Muhammad Mahboob Ali**

Daffodil International University. Department of Business Administration. Professor.

Belarus**Tanua Teterinets**

Belarusian State University of Agricultural Technology. Doctor of Economical Sciences. Associate Professor.

Vladimir Yanchuk

Belarus State University. Professor. Academy of Postgraduate Education. PhD in Social Psychology.

Bosna & Hercegovina**Igor Jurčić**

Head of marketing Business group for VSE/SME. Telecommunication Business and Management.

Ratko Pavlovich

University of East Sarajevo. Faculty of Physical Education and Sport. Full Professor. PhD in Sport Sciences.

Brazil**Paulo Cesar Chagas Rodrigues**

Federal Institute of Education, Science and Technology of Sao Paulo. Professor. PhD in Mechanical Engineering.

Bulgaria**Desislava Stoilova**

South-West University "Neofit Rilski". Vice Dean of Faculty of Economics. Associate Professor. PhD in Finance.

Eva Tsvetanova

Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria Department of Strategic Planning. Head assistant professor. PhD in Economy.

Jean-François Rougé

University of technology Sofia. Professor researcher. PhD in Management.

Jean-François Rougé

University of Technology, Sofia. PhD in Business law

Milena Kirova

Sofia University "St. Kliment Ohridski". Professor. PhD in Philology.

Croatia

Dragan Čišić

University of Rijeka. Faculty of Maritime Studies. Full professor. PhD in Logistics, e-business.

Egypt

Abdelbadeh Salem

Professor at Faculty of Computer and Information Science, Ain Shams University.

Neyara Radwan

King Abdul-Aziz University. Jeddah. KSA. Business Administration Department. Faculty of Economics and Administration. Assistant Professor. Suez Canal University. Mechanical Department. Faculty of Engineering. Assistant Professor.

France

Michael Schaefer

L'Association 1901 SEPIKE International, Président at SEPIKE International. PhD of Economical Sciences

Georgia

Anzor G. Abzalava

Georgian Technical University. Doctor of Economical Sciences. Full Professor

Dali Sologashvili

State University named Akaki Tsereteli. Doctor of Economical Sciences. Full Professor

Dali Osepashvili

Professor of Journalism and Mass Communication TSU (Tbilisi State University), Head MA Program "Media and New Technology"

Davit Tophuria

Tbilisi State Medical University. Head of International Students Academic Department, Associate Professor. PhD in HNA.

Eka Avaliani

International Black Sea University. Associate Professor. PhD in History.

Eka Darchiashvili

Tbilisi State University named after Sv. Grigol Peradze. Assistant of professor. PhD in BA.

Ekaterine Maghlakelidze

The University of Georgia, Associated professor, Business, Economics and Management School.

Enene Menabde-Jobadze

Georgian Technical University. Academical Doctor of Economics.

Eter Bukhnikashvili

Dental clinic "NGM-Innovation Dental". The doctor-stomatologist. PhD in Medicine.

Evgeni Baratashvili

Georgian Technical University. Head of Economic and Business Department. Doctor of Economical Sciences. Full Professor

George Jandieri

Georgian Technical University; Chief scientist, Institute of Cybernetics of the Georgian Academy. Full Professor

George Malashkhia

Georgian Technical University. Doctor of Economical Sciences. Full Professor.

Giorgi Kepuladze

Akaki Tsereteli State University, Faculty of Business, Law and Social Sciences, PhD in Economics. Invited teacher.

Gulnara Kiliptari

Tbilisi State Medical University. Head of ICU department. Associate professor.

Iamze Taboridze

Scientific Center of the Humanitarian Educational University, Head, PhD in Medicine. Associate professor.

Irma Makharashvili

Caucasus International University. Dean of Business Faculty. Doctor of Economical Sciences. Full Professor

Ketevan Goletiani

Batumi Navigation Teaching University. Dean of Logistics Faculty. Batumi Shota Rustaveli State University. Doctor TS, Professor.

Larisa Korghanashvili

Tbilisi State University (TSU) named Ivane Javakhishvili. Full Professor

Larisa Takalandze

Sokhumi State University, Faculty of Economic and Business. Doctor of Economic Sciences.

Lia Davitadze

Batumi Shota Rustaveli State University. Higher Education Teaching Professional. PhD in Educational Sciences.

Lia Matchavariani

Tbilisi State University (TSU) named Ivane Javakhishvili. Full Professor, Faculty of Exact & Natural Sciences (Geography Dep.)

Loid Karchava

Doctor of Business Administration, Association Professor at the Caucasus International University, Editor-in-Chief of the international Scientific Journal "Akhali Ekonomisti" (The New Economist)

Maia Kapanadze

Georgian State University named Javaxashvili. Doctor of Economical Sciences. Associate Professor.

Maia Matoshvili

Tbilisi State Medical University. The First University Clinic. Dermato-Venereologist. Assistant Professor. PhD in DAPS.

Mariam Darbaidze

Davit Aghmashenebeli National Defense Academy of Georgia. The Head of Education Division. PhD in Biology.

Mariam Kharashvili

Ilia State University. Asistent Professor. PhD MD.

Mariam Nanitashvili

Executive Director - Wise Development LTD (Training Centre). Associated Professor at Caucasus University. PhD in Economics

Nana Shoniya

State University of Kutaisi named Akakhi Tsereteli. Doctor of Economical Sciences. Full professor

Natia Beridze

LEPL National Environmental Agency of Georgia, Invited Expert at International Relations and PR Division. PhD in Political Science.

Nelli Sichinava

Akaki Tsereteli State University. Associate. Professor. PhD

Nino Gogokhia

Tbilisi State Medical University. Head of Laboratory the First University Clinic. Professor.

Nino Museridze

GGRC Georgian-German Center for Reproductive Medicine, Owner and Clinical Director. The Doctor of Medicine, Full Professor.

Nino Pirtskhelani

Associated Professor of Department of Molecular and Medical Genetics of Tbilisi State Medical University.

Omari Omarimu

Tbilisi State University named Iv. Javakhishvili. Doctor of Chemical Sciences Professor

Rati Abuladze

St. Andrew the first-called Georgian University of the Patriarchate of Georgia. Faculty of Economics and Eusiness Edministration. Manager of the Faculty Quality Assurance Office. PhD in Business Administration.

Rusudan Kutateladze

Georgian Technical University. Doctor of Economical Sciences. Full Professor

Rusudan Sujashvili

New Vision University. School of Medicine. Professor,

Simon Nemsadze

Georgian Technical University. Doctor of Technical Sciences. Full Professor

Tamar Giorgadze

Tbilisi State Medical University. Department of Histology, Cytology and Embryology. Assistant Professor.

Tamila Armania-Kepuladze

Akaki Tsereteli State University. Department of Economics. PhD in Economic.

Tengiz Museliani

Georgian Technical University. Academic Doctor of Technical Sciences. Associate Professor

Timuri Babunashvili

Georgian Business Academy of Science. Doctor of Economical Sciences. Full Professor.

Vladimer Papava

Tbilisi State Medical University. Assistant-Professor. PhD. MD.

Zaira Gudushauri

Georgian-Azerbaijan University named G.Aliyev. Assosiate Professor. PhD. ES.

Germany**Hans-Juergen Zahorka**

Assessor jur., Senior Lecturer (EU and International Law, Institutions and Economy), Chief Editor of "European Union Foreign Affairs Journal", LIBERTAS - European Institute, Rangendingen

Alexander Dilger

University of Münster. Professor of Business Economics. PhD in Economy.

Greece**Margarita Kefalaki**

Communication Institute of Greece. PhD in Cultural Communication. President of Institute.

Hungary**Nicasia Picciano**

Central European University. Department of International Relations and European Studies.

India**Federica Farneti**

University of Bologna. Department of Sociology and Business Law. Associate Professor. OhD in Economic & Management.

Prasanta Kumar Mitra

Sikkim Manipal Institute of Medical Sciences. Department of Medical Biotechnology. PhD in Biochemistry.

Samant Shant Priya

Lal Bahadur Shastri Institute of Management, New Delhi, Associate Professor in Philosophy PhD in Marketing.

Sonal Purohit

Jain University, Center for Management Studies, Assistant Professor, PhD in Business Administration, Life Insurance, Privatization.

Varadaraj Aravamudhan

Measi Institute of Management. Associate Professor. PhD in Management.

Iraq

Rana Khudhair Abbas Ahmed

Irag, Baghdad, Alrafidain University College. Lecturer, Global Executive Administrator, Academic coordinator. PhD in Scholar (CS).

Iran

Azadeh Asgari

Asian Economic and Social Society (AESS). Teaching English as a Second Language. PhD

Italy

Simona Epasto

University of Macerata. Department of Political Science, Communication and International Relations. Tenured Assistant Professor in Economic and Political Geography. PhD in Economic and Political Geography

Donatella M. Viola

London School of Economics and Political Science, London, Assistant Professor in Politics and International Relations at the University of Calabria, Italy. PhD in International Relations.

Jordan

Ahmad Aljaber

President at Gulf University. German Jordan University, Founder / Chairman of the Board. Ph.D in Computer Science

Ahmad Zamil

Middle East University (MEU). Business Administration Dept. Associate Professor. PhD Marketing

Ikhlas Ibrahim Altarawneh

Al-Huessian BinTalat University. Business Department. Full Professor in Human Resource Management.

Asmahan Majed Altaher

Arab Academy for Banking and Financial Sciences. Associate Professor. PhD in Management Information System.

Sadeq AlHamouz

Middle East University (MEU). Head Computer Information Systems. PHD. Computer Science.

Safwan Al Salaimeh

Aqaba University. Software Engineering Department. Information Technology Faculty. Professor. PhD.

Kazakhstan

Alessandra Clementi

Nazarbayev University School of Medicine. MD, GP. Assistant Professor of Medical Practice and Family Medicine

Altinay Pozilova

Sirdarya University. Associated professor. PhD in Pedagogy Science.

Anar Mirazagalieva

Astana International University. Vice-President. PhD in Biology.

Anna Troeglazova

East Kazakhstan State University named Sarsen Amanjolv. PhD

Gulmira Zhurabekova

Marat Ospanov West-Kazakhstan State Medical Academy. Department of Human Anatomy. Associate Professor

Guzel Ishkinina

Ust-Kamenogorsk, Russian Economy University G. Plekhanov, Associate Professor, PhD in Economic science.

Marina Bobireva

West Kazakhstan State Medical University named Marat Ospanov. PhD

Niyazbek Kalimov

Kostanay Agricultural Institution. PhD

Nuriya Kharissova

State University of Karaganda. Associate Professor of Biological Science

Nikolay Kurguzov

State University of Pavlodar named S. Toraygirova. PhD. Professor.

Oleg Komarov

Pavlodar State Pedagogical Institute. Professor of Department of Economics, Law and Philosophy. PhD in Sociology,

Zhanargul Smailova

Head of the Department of Biochemistry and Chemical Disciplines named after MD, professor S.O. Tapbergenova NAC Medical University of city Semey.

Kosovo

Donat Rexha

Faculty of Economics and Management at the AAB College. Professor. Lecturer. Local Consultant at the UNICEF.

Libya

Salaheddin Sharif

University of Benghazi, International Conference on Sports Medicine and Fitness, Libyan Football Federation- Benghazi PhD in Medicine (MD)

Latvia

Tatiana Tambovceva

Latvian Council of Science. Riga Technical University. Associate Professor at Riga Technical University

Lithuania

Agne Simelyte

Vilnius Gediminas Technical University, Associate professor. Phd in Social Sciences (Management)

Ieva Meidute – Kavaliauskiene

Vilnius Gediminas Technical University. Vice-dean for Scientific Research

Vilma (Kovertaite) Musankoviene

e-Learning Technology Centre. Kaunas University of Technology. PHD

Laura Uturyte

Vilnius Gediminas Technical University (VGTU). Head of Project Manager at PI Gintarine Akademy. PhD in Economy.

Loreta (Gedminaitė) Ulvydiene

Professor of Intercultural Communication and Studies of Translation. Vilnius University. PHD

Zhaneta Simanavichienė

Professor, head of Laboratory Business Innovation University of Mykolas Romeris. Honorary consul of Estonia

Macedonia

Liza Alili Sulejmani

International Balkan University. Head of Banking and Finance department. Assistant Professor. PhD of Economics.

Malaysia

Anwarul Islam

The Millennium University. Department of Business Administration. Associate Professor.

Kamal Uddin

Millennium University, Department of Business Administration. Associate Professor. PhD in Business Administration.

Morocco

Mohammed Amine Balambo

Ibn Tufail University, Aix-Marseille University. Free lance. Consultant and Trainer. PhD in Philosophy. Management Sciences, Specialty Strategy and Logistics.

Nigeria

Bhola Khan

Yobe State University, Damaturu. Senior Lecturer and Head, Dept. of Economics. PhD in Economics.

Norway

Svitlana Holovchuk

PhD in general pedagogics and history of pedagogics.

Pakistan

Nawaz Ahmad

The Aga Khan University. Chief Examiner. PhD in Management.

Poland

Grzegorz Michalski

Wrocław University of Economics. Faculty of Engineering and Economics. PhD in economics. Assistant professor.

Kazimierz Waluch

Pawel Wlodkowic University College in Płock, Assistant Professor at the Faculty of Management. PhD in Economy.

Robert Pawel Suslo

Wrocław Medical University, Public Health Department, Health Sciences Faculty, Adjunct Professor of Gerontology Unit. PhD MD.

Tadeusz Trocikowski

European Institute for Eastern Studies. PhD in Management Sciences.

Qatar

Mohammed Elgammal

Qatar University. Assistant Professor in Finance. PhD in Finance

Romania

Camelia Florela Voinea

University of Bucharest, Faculty of Political Science, Department of Political Science, International Relations and Security Studies. PhD in Political Sciences.

Minodora Dobreanu

University of Medicine, Pharmacy, Sciences and Technology of Târgu Mureş. Faculty of Medicine. Professor. PhD in Medicine.

Odette (Buzea) Arhip

Ecological University Bucuresti. Professor at Ecological University. PhD.

Russia

Alexander A. Sazanov

Leningrad State University named A.S. Pushkin. Doctor of Biological Sciences. Professor

Alexander N. Shendalev

State Educational Institution of Higher Education. Omsk State Transport University. Associate Professor

Andrey Latkov

Stolypin Volga Region Institute of Administration, Ranepa. Sc.D. (Economics), Ph.D. (Politics), professor,

Andrei Popov

Director "ProfConsult Group". Nizhniy Novgorod Region. PhD

Anton Mosalyov

Russian State University of Tourism and Service. Associate Professor

Carol Scott Leonard

Presidential Academy of the National Economy and Public Administration. Vice Rector. PhD, Russian History

Catrin Kolesnikova

Samara Architectural and Constructional University. PhD

Ekaterina Kozina

Siberia State Transportation University. PhD

Elena Klemenova

South Federal University of Russia. Doctor of Pedagogical Sciences. Professor

Galina Kolesnikova

Russian Academy of Natural Sciences and International Academy of Natural History. Taganrog Institute of Management and Economics. Philologist, Psychologist, PhD

Galina Gudimenko

Orel State Institute of Economics and Trade. Department of History, Philosophy, Advertising and Public Relations. Doctor of Economical Sciences. Professor.

Grigory G. Levkin

Siberian State Automobile and Highway Academy. Omsk State Transport University. PHD of Veterinary Sciences

Gyuzel Ishkinina

Ust-Kamenogorsk affiliation of G. Plekhanov Russian Economy University / Associate Professor, Business, Informatics, Jurisprudence and General Studies sub-department. PhD in Economic science.

Irina V. Larina

Federal State Educational Institution of Higher Professional Education. Associate Professor

Irina Nekipelova

M.T. Kalashnikov Izhevsk State Technical University. Department of Philosophy. PhD

Larisa Zinovieva

North-Caucasus Federal University. PHD. Pedagogical Science. Associate Professor

Liudmila Denisova

Department Director at Russian State Geological Prospecting University. Associate Professor

Lyalya Jusupova

Bashkir State Pedagogical University named M. Akmully. PHD Pedagogy Science. Associate Professor

Marina Sirik

Kuban State University. Head of the Department of Criminal Law, Process and Criminalistics of the State Pedagogical University. PhD in Legal Sciences.

Marina Volkova

Research Institute of Pedagogy and Psychology. Doctor of Pedagogical Sciences. Professor

Natalia Litneva

Orlov State Institute of Economy and Trade. Volga Branch of The Federal State Budget Educational Institution of Higher Professional Education

Nikolay N. Efremov

Institute of Humanitarian Research and the Russian Academy of Sciences. Doctor of Philology. Research Associate

Nikolay N. Sentyabrev

Volgograd State Academy of Physical Culture. Doctor of Biological Sciences. Professor. Academician.

Olga Ovsyaniuk

Plekhanov Russian Economic University, Moscow State Regional University. Doctor in Social Psychology.

Olga Pavlova

Medical University named Rehabilitation, Doctors and Health, Professor of the Department of Morphology and Pathology, Doctor of biological sciences, physiology

Sergei N. Fedorchenko

Moscow State Regional University of Political Science and Rights. PhD

Sergei A. Ostroumov

Moscow State University. Doctor of Biological Science. Professor

Svetlana Guzenina

Tambov State University named G.R. Derzhavin. PhD in Sociology

Tatiana Kurbatskaya

Kamsk State Engineering – Economical Academy. PhD

Victor F. Stukach

Omsk State Agrarian University. Doctor of Economical Sciences. Professor

Zhanna Glotova

Baltic Federal University named Immanuel Kant, Ph.D., Associate Professor.

Saudi Arabia

Ikhlas (Ibrahim) Altarawneh

Ibn Rushd College for Management Sciences. PHD Human Resource Development and Management.

Associate Professor in Business Administration

Salim A alghamdi

Taif University. Head of Accounting and Finance Dept. PhD Accounting

Serbia

Aleksandra Buha

University of Belgrade. Department of toxicology "Akademik Danilo Soldatović", Faculty of Pharmacy

Jane Paunkovic

Faculty for Management, Megatrend University. Full Professor. PhD, Medicine

Jelena Purenovic

University of Kragujevac. Faculty of Technical Sciences Cacak. Assistant Professor. PhD in NM systems.

Sultanate of Oman

Nithya Ramachandran

Ibra College of Technology. Accounting and Finance Faculty, Department of Business Studies. PhD

Rustom Mamlook

Dhofar University, Department of Electrical and Computer Engineering College of Engineering. PhD in Engineering / Computer Engineering. Professor.

Sweden

Goran Basic

Lund University. Department of Sociology. PhD in Sociology. Postdoctoral Researcher in Sociology.

Turkey

Fuad Aliew

Gebze Technical University, Department of Electronics Engineering, Faculty of Engineering, Associate professor, PhD in Automation engineering

Mehmet Inan

Turkish Physical Education Teachers Association. Vice president. PhD in Health Sciences, Physical Education and Sport Sciences

Muzaffer Sancı

University of Health Sciences. Tepecik Research and Teaching Hospital. Clinics of Gynecology and Obstetrics Department of Gynecologic Oncologic Surgery. Associated Professor.

Vugar Djafarov

Medical school at the University of Ondokuzmayıs Turkey. PhD. Turkey.

Yigit Kazancioglu

Izmir University of Economics. Associate Professor, PhD in Business Administration.

UK

Christopher Vasilopoulos

Professor of Political Science at Eastern Connecticut State University. PhD in Political Science and Government.

Frances Tsakonas

International Institute for Education Advancement. Ceo & Founder. PhD in Philosophy.

Georgios Piperopoulos

Northumbria University. Visiting Professor, Faculty of Business and Law Newcastle Business School. PhD Sociology and Psychology.

Mahmoud Khalifa

Lecturer at Suez Canal University. Visiting Fellow, School of Social and Political Sciences, University of Lincoln UK. PhD in Social and Political Sciences

Mohammed Elgammal

Qatar University. Assistant Professor. PhD in Finance.

Stephan Thomas Roberts

BP Global Project Organisation. E&T Construction Engineer. Azerbaijan Developments. SD 2 Onshore Terminal. Electrical engineer.

Ukraine

Alina Revtie-Uvarova

National Scientific Center. Institute of Soil Structure and Agrochemistry named Sokolovski. Senior Researcher of the Laboratory, performing part-time duties of the head of this laboratory.

Alla Oleksyuk-Nexhames

Lviv University of Medicine. Neurologyst at pedagog, pryvaty refleksoterapy. MD PD.

Anna Kozlovska

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine. Associate Professor. PhD in Economic.

Bogdan Storokha

Poltava State Pedagogical University. PhD

Dmytro Horilyk

Head of the Council, at Pharmaceutical Education & Research Center. PhD in Medicine.

Galina Kuzmenko

Central Ukrainian National Technical University, Department of Audit and Taxation, Associate Professor. PhD in Economy.

Galina Lopushniak

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman. PhD. Doctor of Economic Sciences, Professor.

Hanna Hulciaieva

Institute of Microbiology and Virology, NASU, department of phytopatogenic bacteria. The senior research fellow, PhD in Biology.

Hanna Komarnytska

Ivan Franko National University of Lviv, Head of the Department of Economics and Management, Faculty of Finance and Business Management, Ph.D. in Economics, Associate Professor.

Iryna Skrypchenko

Prydniprovsk State Academy of Physical Culture and Sports. Department of Water Sports. Associate Professor. PhD in Physical Education and Sport.

Katerina Yagelskaya

Donetsk National Technical University. PhD

Larysa Kapranova

State Higher Educational Institution «Priazovskiy State Technical University» Head of the Department of Economic Theory and Entrepreneurship, Associate Professor, PhD in Economy,

Lesia Baranovskaya

National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute", PhD, Associate Professor.

Liliya Roman

Department of Social Sciences and Ukrainian Studies of the Bukovinian State Medical University. Associate professor, PhD in Philology,

Liudmyla Fylypovych

Vice-president of Ukrainian Association of Researchers of Religion (UARR), H.S. Skovoroda Institute of Philosophy of NASU. Doctor of philosophical sciences. Professor

Lyudmyla Svistun

Poltava national technical Yuri Kondratyuk University. Department of Finance and Banking. Associated Professor.

Mixail M. Bogdan

Institute of Microbiology and Virology, NASU, department of Plant of viruses. PhD in Agricultural Sciences.

Nataliya Bezrukova

Yuri Kondratyuk National Technical University. Associate Professor, PhD in Economic.

Oleksandr Voznyak

Hospital "Feofaniya". Kyiv. Head of Neureosurgical Centre. Associated Professor

Oleksandra Kononova

Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture (PSACIA), Assoc.professor of Accounting, Economics and Human Resources Management department. PhD. in Economic Science.

Oleksandr Levchenko

Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi. Vice-Rector for Scientific Activities. Professor.

Olena Aleksandrova

Borys Grinchenko Kyiv University, Dean of the Faculty of History and Philosophy. Doctor of Philosophical Sciences, Professor.

Olena Cherniavska

Poltava University of Economics and Trade, Doctor of Economical Sciences. Professor

Olga F. Gold

Odessa National University named I.I. Mechnikov. Odessa pedagogical college. PhD

Olga I. Gonchar

Khmelnitsky National University, Economics of Enterprise and Entrepreneurship, Doctor of Economic Sciences, Professor.

Roman Dodonov

Head of the Philosophy Department. Borys Grinchenko Kyiv University. Doctor of philosophical sciences. Professor.

Roman Lysyuk

Assistant Professor at Pharmacognosy and Botany Department at Danylo Halytsky Lviv National Medical University.

Stanislav Goloborodko

Doctor of Agricultural Sciences, Senior Researcher. Institute of Agricultural Technologies of Irrigated Agriculture of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

Svetlana Dubova

Kyiv National University of Construction and Architecture. Department of Urban Construction. Associate Professor. PhD in TS.

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

Tetiana Kaminska

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law. Rector. Doctor of Science in Economics. .

Valentina Drozd

State Scientific Research Institute of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine. Doctor of Law, Associate Professor, Senior Researcher.

Vasyl Klymenko

Central Ukrainian National Technical University. Department of Electrical Systems and Energy Management. Doctor TS. Professor.

Victoriya Lykova

Zaporizhzhya National University, PhD of History

Victor P. Mironenko

Doctor of Architecture, professor of department "Design of architectural environment", Dean of the Faculty of Architecture of Kharkov National University of Construction and Architecture (KNUCA), member of the Ukrainian Academy of Architecture

Vita Tytarenko

H.S. Skovoroda Institute of Philosophy, National Academy of Sciences. Professor at the Department of Philosophy.

Yuliia Mytrokhina

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-Baranovsky., PhD in Marketing and Management. Associate Professor

Yulija M. Popova

Poltava National Technical University named Yuri Kondratyuk. PhD in Economic. Associated professor

Crimea**Lienara Adzhyieva**

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Yevpatoriya Institute of Social Sciences (branch). PhD of History. Associate Professor

Oksana Usatenko

V.I. Vernadsky Crimean Federal University. Academy of Humanities and Education (branch). PhD of Psychology.

Associate Professor.**Oleg Shevchenko**

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Humanities and Education Science Academy (branch), Associate Professor. PhD in Social Philosophy

Tatiana Scriabina

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Yevpatoriya Institute of Social Sciences (filial branch). PhD of Pedagogy.

Associate Professor**United Arab Emirates****Ashok Dubey**

Emirates Institute for Banking & Financial Studies, senior faculty. Chairperson of Academic Research Committee of EIBFS.

PhD in Economics**Maryam Johari Shirazi**

Faculty of Management and HRM. PhD in HRM. OIMC group CEO.

USA**Ahmet S. Yayla**

Adjunct Professor, George Mason University, the Department of Criminology, Law and Society & Deputy Director, International Center for the Study of Violent Extremism (ICSVE), PhD in Criminal Justice and Information Science

Carol Scott Leonard

Presidential Academy of the National Economy and Public Administration. National Research University – Higher School of Economics. Russian Federation

Christine Sixta Rinehart

Academic Affairs at University of South Carolina Palmetto College. Assistant Professor of Political Science. Ph.D. Political Science

Cynthia Buckley

Professor of Sociology at University of Illinois. Urbana-Champaign. Sociological Research

Medani P. Bhandari

Akamai University. Associate professor. Ph.D. in Sociology.

Mikhail Z. Vaynshteyn

Lecturing in informal associations and the publication of scientific articles on the Internet. Participation in research seminars in the "SLU University" and "Washington University", Saint Louis

Nicolai Panikov

Lecturer at Tufts University. Harvard School of Public Health. PhD/DSci, Microbiology

Rose Berkun

State University of New York at Buffalo. Assistant Professor of Anesthesiology, PhD. MD

Tahir Kibriya

Director technical / senior engineering manager. Black & Veatch Corporation, Overland Park. PhD Civil Engineering.

Yahya Kamalipour

Dept. of Journalism and Mass Communication North Carolina A&T State University Greensboro, North Ca. Professor and Chair

Department of Journalism and Mass Communication North Carolina A&T State University. PhD

Wael Al-Husami

Lahey Hospital & Medical Center, Nardone Medical Associate, Alkhaldi Hospital, Medical Doctor, International Health, MD, FACC, FACP

Uruguay

Gerardo Prieto Blanco

Universidad de la República. Economist, Associate Professor. Montevideo.

Uzbekistan

Guzel Kutlieva

Institute of Microbiology. Senior Researcher. PhD in BS.

Khurshida Narbaeva

Institute of Microbiology, Academy of Sciences Republic of Uzbekistan, Doctor of biological sciences.

Shaklo Miralimova

Academy of Science. Institute of Microbiology. Doctor of Biology Sciences. PhD in BS.

Shukhrat Yovkochev

Tashkent State Institute of Oriental Studies. Full professor. PhD in political sciences.

NGO International Center for Research, Education & Training (Estonia, Tallinn) is publishing scientific papers of scientists on Website and in Referred Journals with subjects which are mentioned below:

© **The Baltic Scientific Journals**

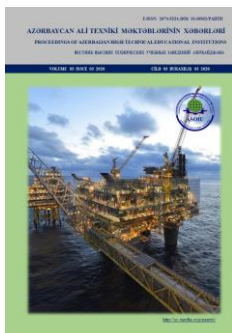
ISSN: 2613-5817; E-ISSN: 2613-5825; UDC: 0 (0.034);
DOI PREFIX: 10.36962/PIRETC
Proceeding of The International Research Education & Training Center.
<http://sc-media.org/piretc/>



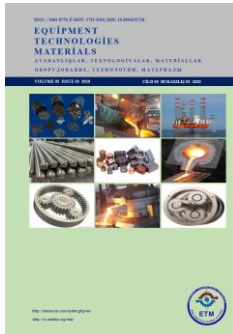
ISSN: 2674-4562, E-ISSN: 2674-4597, UDC: 620.9 (051) (0.034);
DOI PREFIX: 10.36962/ENECO
Proceedings of Energy Economic Research Center. ENECO
<http://sc-media.org/eneco/>



ISSN: 1609-1620, E-ISSN: 2674-5224; UDC: 62 (051) (0.034);
DOI PREFIX: 10.36962/PAHTEI
Proceedings of Azerbaijan High Technical Educational Institutions. PAHTEI
<http://sc-media.org/pahtei/>



ISSN: 2663-8770, E-ISSN: 2733-2055; UDC:
 DOI PREFIX: 10.36962/ETM
 ETM Equipment, Technologies, Materials
<http://sc-media.org/etm/>



ISSN: 2733-2713; E-ISSN: 2733-2721; UDC:
 DOI PREFIX: 10.36962/SWD
 SOCIO WORLD-SOCIAL RESEARCH & BEHAVIORAL SCIENCES
<http://sc-media.org/swd/>



Society of Azerbaijanis living in Georgia. NGO. (Georgia, Tbilisi) is publishing scientific papers of scientists on Website and in Referred Journals with subjects which are mentioned below:

© **Southern Caucasus Scientific Journals**

ISSN: 1987-6521, E-ISSN: 2346-7541; UDC: 551.46(0510.4)
 DOI PREFIX: 10.36962/GBSSJAR, IF-1.05
 Gulustan-Black Sea Scientific Journal of Academic Research
<http://sc-media.org/gulustan-bssjar/>

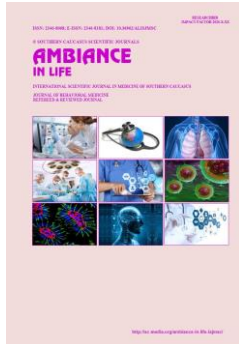


ISSN: 2346-8068; E-ISSN: 2346-8181;

DOI PREFIX: 10.36962/ALISJMSC

Ambiance in Life-International Scientific Journal in Medicine of Southern Caucasus.

<http://sc-media.org/ambiance-in-life-isjmsc/>



Representation of the International Diaspora Center of Azerbaijan in Georgia. NGO. (Georgia Tbilisi) is publishing scientific papers of scientists on Website and in Referred Journals with subjects which are mentioned below:

© Southern Caucasus Scientific Journals

ISSN: 2298-0946, E-ISSN: 1987-6114; UDC: 3/k-144

DOI PREFIX: 10.36962/CESAJSC

The Caucasus-Economic and Social Analysis Journal of Southern Caucasus

<http://sc-media.org/the-caucasus-sjarsc/>



JOURNAL INDEXING



ISSN: 1987-6521; E-ISSN:2346-7541; DOI prefix: 10.36962/CESAJSC

©**Publisher:** LTD Aspendos International Academy of Medical and Social Sciences. (UK, London).

Director and shareholder: Alexandra Cuco. Lawyer. Portugal.

Deputy and shareholder: Namig Isazade. Full Professor.

©**Editorial office:** 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, WC2H 9JQ, UK.

©**Typography:** LTD Aspendos International Academy of Medical and Social Sciences. (UK, London).

Registered address: 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, WC2H 9JQ, UK.

Telephones: +994 552 41 70 12; +994 518 64 88 94

Website: <http://sc-media.org/>

E-mail: gulustanbssjar@gaill.com, sc.mediagroup2017@gmail.com; caucasusblacksea@gmail.com

©**Publisher:** Representation of Azerbaijan International Diaspora Center in Georgia. SCS Journals

©**Editorial office:** 0165 Georgia. Marneuli municipality. Village Takalo.

©**Typography:** Representation of Azerbaijan International Diaspora Center in Georgia. SCS Journals.

Registered address: 0165 Georgia. Marneuli municipality. Village Takalo.

Telephones: +994 552 41 70 12; +994 518 64 88 94.

Website: <http://sc-media.org/>

E-mail: gulustanbssjar@gaill.com, sc.mediagroup2017@gmail.com; caucasusblacksea@gmail.com



ISSN: 2298-0946, E-ISSN: 1987-6114; DOI PREFIX:10.36962/CESAJSC

DECEMBER 2020 VOLUME 39 ISSUE 05

© SC SCIENTIFIC JOURNALS

THE CAUCASUS

ECONOMIC & SOCIAL ANALYSIS JOURNAL

MULTIDISCIPLINARY JOURNAL

REFEREED & REVIEWED JOURNAL



AGRICULTURAL, ENVIRONMENTAL & NATURAL SCIENCES

SOCIAL, PEDAGOGY SCIENCES & HUMANITIES

MEDICINE AND BIOLOGY SCIENCES

REGIONAL DEVELOPMENT AND INFRASTRUCTURE

ECONOMIC, MANAGEMENT & MARKETING SCIENCES

LEGAL, LEGISLATION AND POLITICAL SCIENCES



<http://sc-media.org/the-caucasus-sjarsc/>