

European Journal of Economics and Management Sciences

Nº 3 2015



«East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH

**Vienna
2015**

European Journal of Economics and Management Sciences

Scientific journal
№ 3 2015

ISSN 2310-5690

Editor-in-chief	Karla Ševčíková, Czech Republic
Consulting editors	Ulrike Fisher, Austria Tatiana Bulatova, Ukraine
International editorial board	Irma Kaufer, Germany Larisa Shestakova, Russia Robert Campbell, England Milka Jovanović, Croatia Julio Rivas, Spain Róbert Biró, Hungary Marius Ciobanu, Romania
Proofreading	Kristin Theissen
Cover design	Andreas Vogel
Additional design	Stephan Friedman
Editorial office	European Science Review “East West” Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, Am Gestade 1 1010 Vienna, Austria
Email:	info@ew-a.org
Homepage:	www.ew-a.org

European Journal of Economics and Management Sciences is an international, German/English/Russian language, peer-reviewed journal. It is published bimonthly with circulation of 1000 copies.

The decisive criterion for accepting a manuscript for publication is scientific quality. All research articles published in this journal have undergone a rigorous peer review. Based on initial screening by the editors, each paper is anonymized and reviewed by at least two anonymous referees. Recommending the articles for publishing, the reviewers confirm that in their opinion the submitted article contains important or new scientific results.

Instructions for authors

Full instructions for manuscript preparation and submission can be found through the “East West” Association GmbH home page at: <http://www.ew-a.org>.

Material disclaimer

The opinions expressed in the conference proceedings do not necessarily reflect those of the «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, the editor, the editorial board, or the organization to which the authors are affiliated.

© «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH

All rights reserved; no part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior written permission of the Publisher.

Typeset in Berling by Ziegler Buchdruckerei, Linz, Austria.

Printed by «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria on acid-free paper.

Section 1. Accounting

*Cherednychenko Mariia Igorevna,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (Ukraine)
Postgraduate student, the Faculty of Economics
E-mail: m.cheredn@gmail.com*

Basic methodological elements of the system analysis of enterprise production costs

Abstract: This article examines and systematizes the main methodological elements of the system analysis of production costs. It contains the logical relation and the system analysis sequence of production costs through taking into account tactical and strategic objectives of its development.

Keywords: System analysis, production costs, system analysis elements, system analysis methodology, tactical cost management, costs strategy.

*Чередниченко Мария Игоревна,
асистент кафедры учета, анализа и аудита экономического факультета
Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича
E-mail: m.cheredn@gmail.com*

Основные методологические элементы системного анализа операционных расходов предприятия

Аннотация: В статье обобщены и систематизированы основные методологические элементы системного анализа операционных расходов. Обоснованно логическую взаимосвязь и последовательность проведения системного анализа издержек производства с учетом тактических и стратегических задач его развития.

Ключевые слова: Системный анализ, операционные расходы, элементы системного анализа, методология системного анализа, тактическое управление затратами, стратегия расходов.

Введение. Новейшие условия ведения бизнеса требуют научного обоснования управленческих действий по обеспечению долгосрочной эффективности хозяйственной деятельности предприятия в условиях влияния внешних и внутренних факторов на поведение операционных расходов. Как следствие — актуализируется необходимость изменений парадигмы анализа издержек производства от оценочно-статистического к поисково-прогностическому с выбором оптимальной системы тактических и стратегических управленческих решений в зоне неопределенности и риска.

Обзор литературы. Исследованию текущих расходов посвящено большое количество работ отечественных и зарубежных авторов. Пробле-

мы классификации, анализа, планирования, учета и другие аспекты текущих расходов исследовали И.А. Бланк, А.С. Бородкин, Б.И. Площадка, А.Ш. Маргулис, С.О. Николаева, В.И. Петрова, М.С. Пушкарь, В.В. Сопко, С.А. Стуков, В.Ф. Палий, А.Д. Шеремет, Р. Вандер Вил, К. Друри, Шим Д.К., Сигел Д., А.И. Яковлев и другие. Значительный вклад в теорию стратегического управления и анализа затрат внесли такие ученые, как Т. Адаменко [1], В. Говиндараджан [11], Т. Дроздов [8], Г. Краюхин [8], В. Кусатрьов [8], В. Лебедев [8], Г. Партин [4], М. Портер [5], Дж. Шанк [11], В. Шульга [12] и др.

Ими сделан значительный вклад в разработку теории и методологии анализа затрат. Вместе с тем,

рассмотрение существующих методов анализа затрат показал, что в основном они имеют ретроспективный характер и не дают ответа на важные вопросы, а именно: на какой стадии процесса управления необходимо вмешиваться в формирование издержек производства; как должны формироваться расходы, чтобы эффект от использования задействованных ресурсов был максимальным; как обеспечить формирование и реализацию стратегии управления издержками производства как сложной экономической категорией. Среди проблем, решение которых будет способствовать гармонизации тактического и стратегического управления операционными затратами является построение методологии системного анализа, обеспечит гибкость управления ими с целью быстрого реагирования на изменения внешнего окружения.

Основная часть. Чтобы достичь поставленной цели и эффективно решать существующие проблемы, предприятия должны создавать и использовать конкурентные преимущества, а реализация управленческих решений по производственным расходам должна в этом случае способствовать максимизации прибыли и оптимизации производственных затрат предприятия при должном уровне качества продукции. Рассмотрение издержек производства как системного объекта, требует разработки гибкой методологии системного анализа операционных расходов с учетом концептуального взаимодействия стратегических и тактических задач.

Тарасенко С. И. разработала методiku анализа затрат, которая предусматривает такую последовательность выполнения [6, с. 7]:

- определение целей анализа;
- выбор объекта исследования, что предполагает формирование (ограничения) состав расходов в зависимости от цели анализа;
- изучение системы методов, которые используются для формирования расходов;
- выбор системы исследуемых показателей;
- подготовка информации: подбор и систематизация данных согласно выбранной системы показателей в ограниченные сроки;
- обработка информации с помощью предварительно определенных методов, соответствующих выбранной цели;

— интерпретация результатов и их подготовка к использованию в управленческой практике.

Схему анализа операций с полным охватом расходов предложил Д. Хикс [14, с. 50–64]:

- выявление всех прямых расходов, стоимость которых просто переносится на стоимость конечной продукции;
- определение вспомогательных и обслуживающих операций, стоимость которых не переносится непосредственно на продукцию предприятия (вторичные операции);
- выявление всех операций, связанных с приобретением, получением и хранением материальных запасов, группировка их в отдельные центры при значительном расхождении объемов операций;
- выявление и группировка всех операций поддержки рынков и потребителей;
- выявление и группировка операций поддержки видов продукции и продуктовых групп;
- выявление всех операций, непосредственно задействованных в создании добавленной стоимости (прямых операций);
- выявление всех операций, которые можно рассматривать как повторяющиеся события или сделки;
- выделение нейтральных (административных) операций, не зависящие от объема производства, ассортимента или других операционных критериев.

Однако, категория издержек производства требует четко очерченной, конкретной, научно обоснованной но и достаточно универсальной методологии их анализа. Данная методология должна обеспечивать целенаправленное, организованное и органическое функционирования подсистем стратегического и тактического управления. Системный анализ, как методологическая основа выработки управленческих решений, должен способствовать тому, чтобы они отвечали следующим требованиям: реальность, оптимальность, качество, объективность, своевременность, гибкость, эффективность.

Так, по утверждению американских экономистов Р. Каплана и Р. Купера [15, с. 21] подсистема стратегического управления затратами должна обеспечить надлежащий выбор целей и задач,

и определения действий, которые необходимо выполнить для выполнения этих задач, а подсистема тактического управления затратами должна надлежащим образом обеспечить эффективное выполнение поставленных задач, которые соответствуют выбранной стратегии.

Основываясь на диалектической теории познания, метод системного анализа операционных расходов — взаимосвязанная совокупность определенных логических операций и количественных расчетов сквозь призму системы показателей с целью определения причинно-следственных связей формирования издержек производства на всех этапах производственного процесса, измерения влияния факторов, вызвавших их определенную величину, а также воспроизведение механизма их формирования для целенаправленного управления ими.

Таким образом, главными элементами методологии системного анализа операционных расходов являются: объекты, показатели, факторы, периодичность и субъекты проведения, источники входной и исходной информации, методы и способы исследования (рисунок 1).

Выбор объекта системного анализа требует уточнения состава затрат и схемы их формирования. Здесь целесообразно рассматривать расходы с точки зрения поставленной цели анализа.

Так, целью системного анализа операционных расходов как подсистемы стратегического управления является обеспечение формирования и реализации стратегии управления затратами в условиях воздействия внешних и внутренних факторов на их уровень и поведение. Поэтому первоочередной задачей системного анализа возникает исследование процесса формирования ценности для потребителей продукции предприятия, и связанные с этим процессом расходы. На основе такого анализа можно сформулировать цель системного анализа как подсистемы текущего управления.

Цель системного анализа операционных расходов как подсистемы тактического управления состоит в методологическом научном обосновании управленческих решений по оптимизации их уровня при заданных качественных параметрах продукции и оперативном вмешательстве в про-

цесс управления ими для обеспечения конкурентоспособности, сбалансированного роста производства, расширение и удержание доли рынка, путем укрепления хозяйственных отношений с контрагентами и обеспечение стратегического защиты в долгосрочной перспективе [10].

Для общей оценки эффективности использования затрат, в состав объектов анализа необходимо ввести все производственные расходы в соответствии с их видов, этапом формирования, а также конечный результат деятельности предприятия:

— Виды ресурсов (финансовые, материальные, информационные, трудовые, временные, новые технологии, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), которые необходимы для осуществления процесса производства и формирования элементов операционных расходов;

— Трансформация ресурсов (расходы по их видам и этапами технологического процесса, принципы, технологическая и трудовая дисциплина);

— Готовая продукция (себестоимость единицы продукции, качественные параметры и результативность выхода системы).

При определении объектов системного анализа важно учитывать принцип иерархичности управления, в соответствии с которым необходимо рассматривать объекты по вертикальному уровню управления.

Исследование объектов системного анализа операционных расходов через призму соответствующих показателей логично обуславливает следующий важный элемент методологии — систему взаимосвязанных показателей. Данная система выбирается исходя из цели, объекта и схемы его формирования. Сборка системы показателей расходов должна проводиться исходя из полноты отражения аспектов рассматриваемой проблемы, объекта и места формирования анализируемых расходов, возможностей их регулирования, с учетом их удельного веса в общем объеме расходов и возможностей быстрой реализации результатов анализа.

Деятельность любого предприятия во многом зависит от влияния многих факторов, которые взаимодействуют между собой, меняются во вре-

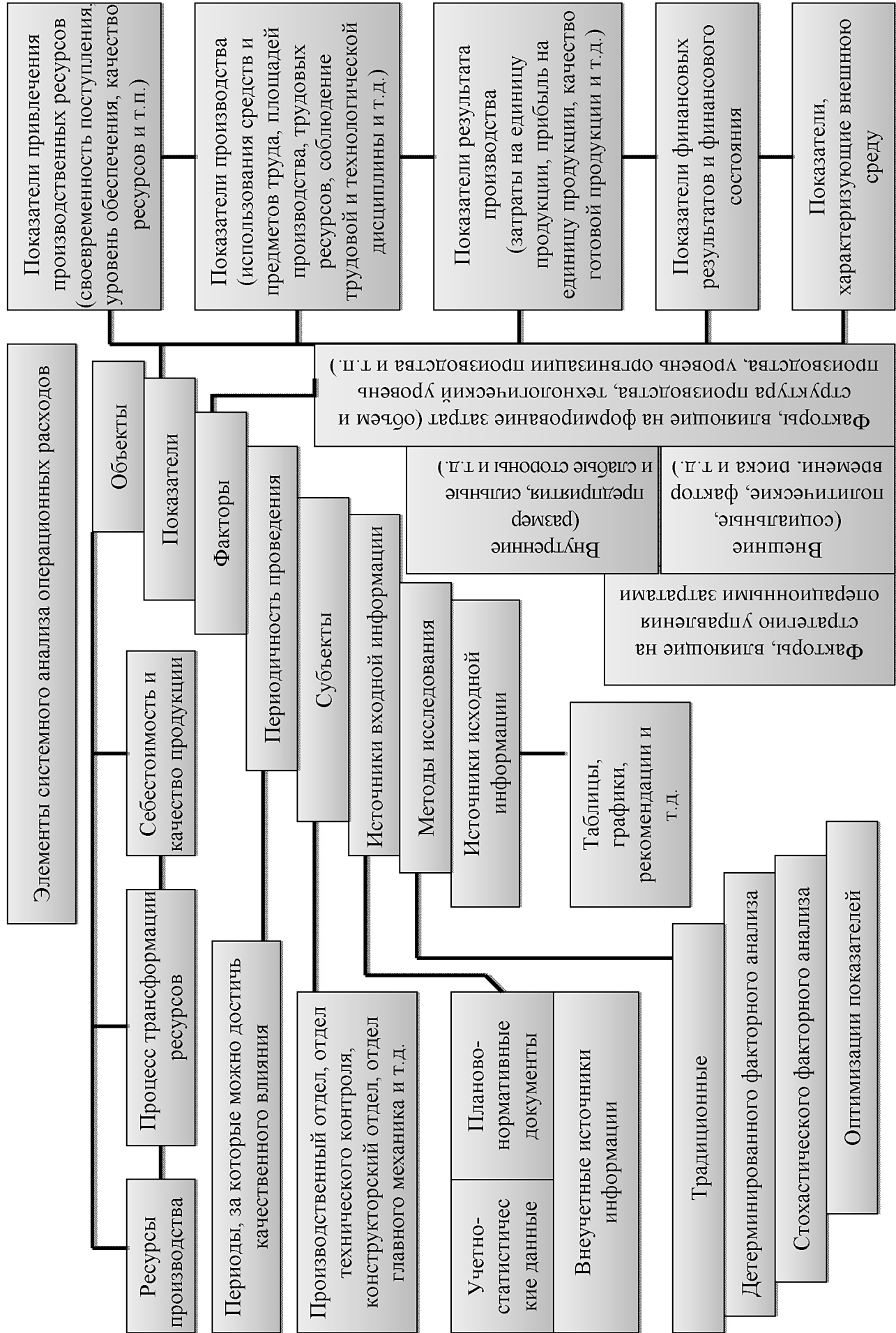


Рисунок 1. Элементы системного анализа операционных затрат предприятия

мени, являются специфическими для каждой отрасли промышленности. Определяя стратегические направления функционирования предприятия, необходимо выявлять и рассматривать возможности снижения затрат с учетом действия факторов, влияющих на стратегию управления операционными затратами и на расходы в момент их формирования.

Б. Карлоф, рассматривая процесс формирования стратегии, выделяет девять ключевых факторов, влияющих на деятельность предприятия: корпоративная миссия, конкурентные преимущества, организация бизнеса, продукция, рынки, ресурсы, структурные изменения, программы, культура и компетентность управления [2, с. 170–173].

А. А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд [7, с. 90] считают, что не всегда предприятие может выбрать любую стратегию, ведь его действия могут быть ограничены влиянием внешних и внутренних факторов. К важным внешним факторам относят: социальные, политические, общественные и регулируемые нормы; привлекательность отрасли и уровень конкуренции; возможности предприятия и угрозы. Основными внутренними

факторами, влияющими на выбор стратегии предприятия, являются: сильные и слабые стороны, конкурентные возможности предприятия; личные стремления, философия бизнеса, этические принципы ведущих руководителей; общие ценности и корпоративная культура.

Немецкий ученый Г. Фандель [9, с. 292–298] по теории расходов все факторы, влияющие на расходы, делит на производственные (величина предприятия, производственная программа, глубина производства на предприятии, организация производства, качество факторов производства, занятость предприятия), которые являются главными и имеют непосредственную связь с производством, и непроизводственные (сбыт продукции, финансирования, исследования и развитие), связанные с другими непроизводственными сферами деятельности предприятия.

Исходя из приведенных подходов к производственным факторам, основные внешние и внутренние факторы, влияющие на стратегию операционных расходов и на их формирование обобщенно в таблице 1.

Таблица 1. – Факторы, влияющие на стратегию операционных расходов и на их формирование

Внешние факторы	Внутренние факторы
влияющие на стратегию операционных расходов	
Социальные, политические, общественные и регулируемые нормы; состояние отрасли и уровень конкуренции; привлекательность рынка; рыночные возможности и угрозы; степень зависимости от внешней среды; фактор времени; уровень риска	Размер предприятия; сильные и слабые стороны, конкурентные преимущества и потенциал предприятия; миссия и цели предприятия; особенности продукции и стадии жизненного цикла продукции; интересы руководства и корпоративная культура; обязательства предприятия по выполнению предыдущей стратегии и оценки выполнения текущей; наличие альтернативных вариантов стратегии
влияющие на формирование операционных расходов	
Цены на ресурсы; тарифы на топливо, энергию и связь; уровень минимальной заработной платы; нормы амортизационных отчислений; система налогообложения; природные условия; территориальное размещение	Объём, структура и номенклатура производства; организационно технический уровень производства; развитие и введение новых производств; финансово-экономические ресурсы предприятия

Следующим важным элементом методологии системного анализа производственных затрат является периодичность осуществления анали-

тических оценок. Ведь, как считает А. И. Муравьев, необходимость определения периодичности проведения экономического анализа обусловле-

но потребностью преобразования его в орудие своевременного предупреждения негативных явлений и процессов в хозяйственной деятельности предприятий и объединений до их возникновения с целью достижения общей цели роста эффективности производства [3, с. 53].

Периодичность проведения системного анализа операционных расходов определяется особенностями производства и основными задачами, подсистем перспективного, оперативного и ретроспективного анализа.

Субъекты системного анализа должны иметь конкретные задачи, которые должны соответствовать цели, долгосрочным и краткосрочным целям предприятия, его стратегии, тактике и политике. На основе вышеупомянутого, субъекты анализа выбирают и применяют методы, способы и средства анализа затрат, причем как в сочетании оперативного, так и стратегического анализа.

Система источников информационного обеспечения системного анализа расходов предприятия представляет собой функциональный комплекс, обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного подбора информативных показателей, необходимых для осуществления анализа, прогнозирования и подготовки оперативных управленческих решений по всем составляющим данного процесса.

Систематизированные результаты анализа, поступающие в подсистемы управления затратами для принятия решений об их оптимизации, должны быть удобными в использовании (аналитические таблицы, графики, схемы и т. п.), вовремя поступать только на те уровни управления, где принимаются соответствующие решения.

Выбор и эффективное применение методов системного анализа производственных затрат в системе стратегического и тактического управления затратами обеспечивает надлежащее выполнение функций системы управления предприятием и позволяет достичь запланированных результатов стратегической и текущей деятельности предприятия.

Выводы и перспективы. Итак, направленность методологии системного анализа затрат на достижение стратегической цели, а также использование системного подхода для принятия управленческих решений позволит предприятию увеличить рентабельность деятельности, повысить конкурентоспособность продукции и финансовую устойчивость на рынке. Дальнейшего научного обоснования требует система взаимосвязанных показателей системного анализа издержек производства, построение факторной системы как основы моделирования взаимосвязей между показателями и факторами.

Список литературы:

1. Адаменко Т.М. Особенности стратегического управления затратами предприятия [Текст] /Т.М. Адаменко//Экономика. Менеджмент. Предпринимательство. – 2011. – № 23 (II). – С. 100–106.
2. Карлоф Б. Деловая стратегия/Б. Карлоф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
3. Муравьев А. И. Теория экономического анализа: проблемы и решения. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 144 с.
4. Партин Г.О. Формирование стратегической модели управления затратами предприятия [Текст]/Г. О. Партин//Финансы Украины. – 2004. – № 11. – С. 124–133.
5. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран [Текст]/Майкл Портер; пер. с англ. под ред. В. Д. Щетина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Тарасенко С.И. Совершенствование механизма формирования текущих расходов в промышленности: Автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.07.01 /С.И. Тарасенко. – Харьков, 1999.
7. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов/А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
8. Управление затратами на предприятии: учеб. пособ. [Текст]/В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев и др.; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Бизнес-пресса, 2004. – 256 с.

9. Фандель Г. Теория производства и расходов/Гюнтер Фандель; пер. с нем. под рук. и наук. ред. М. Грещак. – М.: Таксон, 2000. – 520 с.
10. Чередниченко М. И. Объективная необходимость системного анализа в управлении операционными расходами предприятия [Текст]/М. И. Чередниченко//Экономический анализ: сб. науч. трудов/Тернопольский национальный экономический университет; сост.: В. А. Дерий (глав. ред.) и др. – Тернополь: Экономическая мысль, 2014. – Том 16. – No 2. – С. 196–202.
11. Шанк, Дж. Стратегическое управление затратами. Новые методы увеличения конкурентоспособности [Текст]/Дж. Шанк, В. Говиндараджан; пер. с англ. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – 288 с.
12. Шульга В. Н. Механизм стратегического управления затратами предприятия в конкурентной среде: Автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Экономика и управление предприятиями» [Текст]/В. Шульга. – М., 2008. – 20 с.
13. Ясинская, А. И. Методология и организация системно-ориентированного управления затратами предприятия для принятия управленческих решений/А. И. Ясинская, Н. И. Подольчак//Вестник Национального университета «Львовская политехника». – 2012. – № 7 (727). – С. 161–172.
14. Hicks D. Activity-Based Costing: Making It Work For Small and Mid-Sized Companies/D. Hicks. – 1999. – 352 p.
15. Kaplan, Robert S. Zarządzanie kosztami i efektywnością/Robert S. Kaplan, Robin Cooper. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2000. – 388 s.

Section 2. Logistics

*Pogoreltseva Julia Anatolievna,
General Director of «complex»
(«Russian logistics company»)
E-mail: SunnyJ@mail.ru*

Key performance indicators, KPI the module “quality and competitiveness” for example motor company

Abstract: The article describes the main aspects of competitiveness on the example of trucking companies; the methodology of key indicators of quality and competitiveness, for example the Module “Quality and competitiveness” Program KPI’s, developed on the basis of SIC limited liability companies “Russian logistics company”.

Keywords: competitiveness; quality; methodology KPI “Quality competitiveness”; Module “Quality and competitiveness”.

*Погорельцева Юлия Анатольевна,
Генеральный директор ООО «РАК»
(«Русская логистическая компания»)
E-mail: SunnyJ@mail.ru*

Основные показатели КРІ модуля «качество и конкурентоспособность» на примере автотранспортного предприятия

Аннотация: В статье раскрываются основные аспекты конкурентоспособности на примере автотранспортных предприятий; представлена методология ключевых показателей качества и конкурентоспособности, на примере Модуля «Качество и конкурентоспособность» Программы КРІ, разработанная на базе НИЦ Общества с ограниченной ответственностью «Русская логистическая компания».

Ключевые слова: конкурентоспособность; качество; методология КРІ “Качество конкурентоспособность»; Модуль «Качество и конкурентоспособность».

Конкурентоспособность, это — способность определённого объекта или субъекта пре-
взойти конкурентов в заданных условиях [1];
свойство субъекта, указывающее на его способ-
ность выдерживать конкуренцию с себе подобны-
ми, на его способность совершать конкурентные
действия и др. [2]

Учитывая подход М. Портера, базирующийся
на формировании единой цепочки ценностей,
основываясь на логистическом подходе, введем
собственное понятие «рыночная логистическая
конкуренция и экономическая конкуренция», —

«рыночная логистическая конкуренция»:
(1) — это процесс обеспечения конкурентных
преимуществ, заданных всеми участниками логи-
стической цепи (логистического пространства)
в определенный период времени в соответствии
с их ведущими стратегическими ориентирами,
в соответствии с конъюнктурой рынка (сово-
купностью условий (черт), определяющих ры-
ночную ситуацию в определенный момент вре-
мени), рыночными детерминантами (внешними
факторами рынка, исключая политические,
которые влияют на спрос на всех видах рынка, та-

ких как товарный, фондовый или финансовый), а также географической, политической и социально-экономической ситуацией и информационным сопровождением; (2) «**рыночная логистическая конкуренция**» — **состояние, при котором все участники логистической цепи находятся в тесной взаимосвязи, взаимодействии** в целях создания, продвижения продукта, обеспечения лучших возможностей для его сбыта, удовлетворения разнообразных потребностей потребителей и получение наибольшей прибыли, обеспечивая экономическое развитие и научно-технический прогресс»; «**экономическая конкуренция**» — это характеристика рыночного субъекта обеспечивать организационную систему всеми показателями экономического и организационного роста, ликвидностью и финансовой устойчивостью посредством повышения качества и рыночной привлекательности продукта, производительности труда, применения акмеологических инвариантов и лично — ориентированного управления.

Вопросы обеспечения и оценки конкурентоспособности предприятий любой отраслевой сферы деятельности чрезвычайно важны и требуют детального анализа и самого серьезного подхода. Показатели, характеризующие конкурентоспособность и качество входят в систему ключевых показателей эффективности, — показатели KPI.

Для термина «**key performance indicators (KPI)**» зачастую используется русский перевод «ключевые показатели эффективности» (КПЭ), точнее «**ключевой показатель результата деятельности**» [3, С. 3].

Ключевые показатели эффективности являются частью системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard), в которой устанавливаются причинно-следственные связи между целями и показателями для того, чтобы видеть закономерности и взаимные факторы влияния в бизнесе — зависимости одних показателей (результатов деятельности) от других.

Основные факторы конкурентоспособности выражаются соответствием интересов потребителя товаров, услуг, его платёжеспособностью, удобством, доверием к услугам.

Совокупность свойств автотранспортных услуг, которая характеризуется качественными и стоимостными параметрами, представляет собой базовые элементы в системе факторов конкурентоспособности услуг.

Качество и цена — **главные составляющие** элементы конкурентоспособности автотранспортных услуг.

Качество услуг это совокупность существенных свойств, количественно оцениваемых системой технико-экономических показателей, отличающих её от другой аналогичного назначения, определяющих степень удовлетворения потребностей и спрос в рыночных условиях. Международный Стандарт ISO 8420 даёт следующее определение качества: «Качество — это совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые потребности».

Уровень конкурентоспособности автотранспортных предприятий рекомендуется оценивать по совокупности следующих основных показателей:

1. Соотношение спроса и предложения на перевозку грузов и услуги (СП).
2. Качество транспортного обслуживания клиентуры (К).
3. Соотношение доходов и расходов на перевозку.
4. Количество видов перевозок, выполняемых АТП (В).
5. Обеспеченность АТП ресурсами (производственно-технической базой и подвижным составом) (Р).

Величина каждого показателя определяется по данным АТП за определенный период времени (год, квартал, полугодие) и оценивается коэффициентом конкурентоспособности данного показателя. Соответственно $K_{сп}$, K_k , K_n , K_v , K_p .

Итоговый интегральный показатель конкурентоспособности в целом по АТП (K_o) определяется как средневзвешенная величина полученных коэффициентов:

$K_o = (K_{сп} + K_k + K_n + K_v + K_p) / N$, где N — количество показателей (в данном случае 5).

Конкурентоспособность автотранспортного предприятия складывается из двух составляющих: **конкурентоспособного подвижного со-**

става и конкурентоспособности предоставляемых автотранспортных услуг.

Рассмотрим методологию КРІ «**Качество конкурентоспособность**», на примере Модуля «Качество и конкурентоспособность» Программы КРІ, методологии оценки эффективности КРІ, разработанную и апробированную на базе НИЦ Общества с ограниченной ответственностью «Русская логистическая компания» (ООО «РЛК») автором — руководителем Погорельцевой Ю.А. [4, с. 27].

Показатели, входящие в единую систему «Модель ключевых показателей КРІ «Русская логистическая компания» объединены в три группы соответствующих модулей (модуль «Эффективность автотранспортного предприятия», модуль

«Качество: показатели конкурентоспособности и качества», модуль «Профессиональные компетенции» (рис. 1 «Модель ключевых показателей КРІ»)), а саму методику определения ключевых показателей КРІ, разработки Программы КРІ носит название **модульной**.

Методология процесса разработки Программы КРІ («Русская логистическая компания») согласно модульной методике определения ключевых показателей — это определение ведущих ключевых показателей КРІ, объединяемых в модули, в соответствии с Моделью ключевых показателей КРІ; представление процесса разработки Программы КРІ в соответствии с социальным заказом участников логистической цепи **как система и как многофакторная модель**.

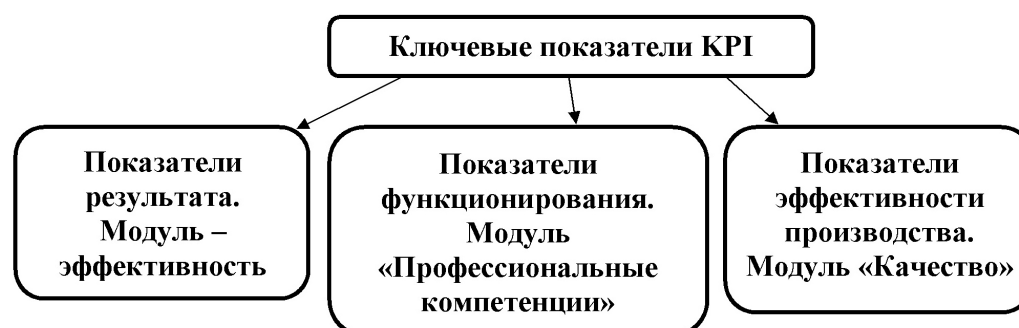


Рис. 1. Модель ключевых показателей КРІ

Модули групп показателей КРІ составляют единую модель ключевых показателей КРІ и образуют научно-методический инструментальный и базис собственного программного продукта «**Показатели эффективности деятельности автотранспортного предприятия и его работников (КРІ)**» и авторской методологии оценки ключевых показателей эффективности [4, с. 27].

ООО «РЛК» автотранспортное предприятие (АТП), осуществляющее грузоперевозки для одного из крупнейших российских холдингов («Уренхолт»).

Показатели КРІ Модуля «Качество» Русской логистической компании (табл. 1) предлагается сформировать в две группы: (1) измеримые и трудноизмеримые качественные и количественные показатели перевозок грузов, характеризующие конкурентоспособность; (2) интегральный показатель конкурентоспособности.

Отмеченные ниже показатели, которые положены в основу Модуля «Конкурентоспособность и качество», определены опытным экспериментальным путем с применением экспертных групп ведущих специалистов отрасли и логистической цепи, участником которой и является Русская логистическая компания.

Таблица 1. – Показатели КРІ Модуль «Качество»

№ КРІ	Наименование КРІ	Порядок измерения показателя, данные ООО «РЛК»
1. Измеримые и трудноизмеримые качественные и количественные показатели перевозок грузов, характеризующие конкурентоспособность		
КРІ 1	Безопасность работы автомобильного транспорта	Экспертные оценки (новый парк ООО «РЛК», наличие страховок КАСКО, ОСАГО — максимальное значение показателя) Значение показателя — 100%

KPI 2	Уровень специализации парка автотранспортных средств	Значение показателя — 100% Специализация ООО «РЛК» 100%, — автотранспортное предприятие способно обеспечить сохранность перевозимых грузов
KPI 3	Оценка пригодности подвижного состава	Значение показателя — 100%
KPI 4	Безотказность, гарантированность, срочность	Экспертные оценки; количество дней, когда АТС работает в две смены, с допточками или по индивидуальному, откорректированному непосредственно в течении рабочего дня, маршруту
KPI 5	Скорость и своевременность доставки грузов	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10)
KPI 6	Показатель надёжности перемещения точно по графику; Уровень перевозок по графикам	Соотношение фактического объема перевозок по графику с согласованным в установленном периоде объемом
KPI 7	Полнота исполнения заявки	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10)
KPI 8	Сохранность перевозимых грузов	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10) Деятельность ООО «РЛК» как грузоперевозчика застрахована
KPI 9	Соответствие требованиям СанПИН	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10) Все АТС ООО «РЛК» систематически проходят дезинфекцию и сан.обработку
KPI 10	Диспетчеризация и логистическое сопровождение	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10) Может быть определено как количество пропусков или опозданий оформления ежедневных отчетов, искажения не точности информации
KPI 11	Надежность водителя	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10) Квалификация водителей
KPI 12	Высокая культура обслуживания	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10)
KPI 13	Фирменный стиль и обмундирование	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10)
KPI 14	Соблюдение водителями инструкциям Заказчика и компании	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10)
KPI 15	Расширения пакета предоставляемых услуг	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10) Методические материалы НИР
KPI 16	Нормативы, НИР	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10) Нормативы, Инструкции, Методические материалы
KPI 17	Дневной километраж	Определяется как значение километража за день
KPI 18	Объем, загрузка (тонны, кг.)	Фактичекие данные, (тонны, кг.)
KPI 19	Дополнительные точки	Количество допточек маршрута за день
KPI 20	Количество «не сданных точек»	Количество точек, по которым по тем или иным причинам не осуществлялась доставка товара
KPI 21	Правильность оформления сопроводительной документации	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10)

КРІ 22	Снижения затрат автогрузоперевозок	Расчетным путем; экспертные оценки (значение 1–10)
2. Интегральный показатель конкурентоспособности		
КРІ 23	Коэффициент прибыльности автотранспортной услуги	Рассчитывается как отношение величины прибыли (эффекта потребителя) к цене
КРІ 24	Коэффициент вида перевозок	Кв — коэффициент видов перевозок-удельный вес перевозок в общем объеме автотранспортных услуг
КРІ 25	Коэффициент соотношения доходов и расходов	Кп — коэффициент соотношения доходов и расходов
КРІ 26	Коэффициент ликвидности	Отношение нормативных издержек к цене услуги. Данные по этим показателям берутся из калькуляций услуг
КРІ 24	Интегральный показатель конкурентоспособности автотранспортного предприятия (К _о)	$K_o = (K_l + K_k + K_p + K_v + K_r) / N,$ — где N — количество показателей; K _л — коэффициент ликвидности; K _к — коэффициент качества; K _п — коэффициент соотношения доходов и расходов; K _в — коэффициент видов перевозок; K _р — коэффициент ресурсов.

Список литературы:

1. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 38–67.
2. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6 (42). С. 65–79.
3. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. – М.: Инфра-М, 2013.
4. Погорельцева Ю. А. Об оценке ключевых показателей эффективности // Молодежь, образование и наука 21 века: материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов, посвященной памяти заслуженного деятеля науки РФ профессора В. С. Соминского (28 апреля 2015 г.) / под ред. Проф. Т. Р. Терешкиной; СПбГТУРП. – СПб, 2015. Вып. 12.

Section 3. Mathematical and instrumental methods of economics

Khubaev Georgy Nikolaevich,
doctor of economic Sciences, professor
Rostov state economic University (RINH)
E-mail: gkhubaev@mail.ru
Shevchenko Sergey Vasilevich,
programmer Rostov state economic University (RINH)
E-mail: single1709@yandex.ru

Express-evaluation of statistical characteristics of the distribution of the spent time and resources of users on working with web applications: universal technique

Abstract: Proposed and tested technique of express-evaluation of resource intensity processes of user interaction with Web applications. The technique allows to realize the optimal choice of a concrete web shell on the criterion of minimum time and workforce on work with the software; allows quick assessment of the statistical characteristics of the distribution of labor costs and time to perform the functions and to load web pages

Keywords: express-evaluation of statistical characteristics; cost estimation resources; web applications; statistical characteristics of the distribution of spending assessment of time and labor.

Introduction. Today the market offers a lot of web application shells, which differ on a number of parameters that characterize the consumer quality of goods, including the resource intensity of operation — cost of labor, time, finance for implementation and maintenance of web application, such as: web-site, web-portal, tools and program system.

However, the question is how can we quickly perform a *comparative assessment* of timing, labor and financial resources investment for the operation of the purchased or created web application?

How to make the best choice of a particular shell form the variety of shells comparable by functional completeness and cost?

How to evaluate the *statistical characteristics* of time spent for implementation of the required functions when using web applications?

Below is the example of analysis of existing web sites of successful companies, which is considered to be the universal method of quantitative assessment

of labor costs and user time spent for working with the web application that allows to answer these questions.

Preliminary notes. 1) *The behavior of any individual is probabilistic.* This refers to any activity of an individual, including the time spent on mastering of any new educational material. Thus, different individuals differ from each other not only by the time spent on performing of the same business operations, but even a single individual can perform one operation within very different time periods, and the coefficients of variation and distribution dextrality are very large (see., e.g. [1–3]); 2) While using the software systems *in the Internet, the variation coefficient and asymmetry of system load time (time spent for obtaining of the required result) will significantly increase* in comparison with their usage in the local environment; 3) The experimental assessment of statistical characteristics of implementation time for web applications functions shall be carried out by grouping users (potential clients — buyers of web

application), depending on values of the classification criteria (sex, age, education, etc.), and performing of simulation modeling *with account of* the characteristics of time consumption distribution in each of the groups, and the proportion of a particular group among the users; 4) If following the result of a full-scale experiment *the values of statistical characteristics and distribution of time spent for implementation of a selected subset of functions of the comparable web applications* were obtained, **the significance of time consumption differences** can be evaluated using *the methods of non-parametric statistics, or by comparing the user's time consumption at the predetermined probability of result obtaining — for example, at the probability of 80, 90 or 95 percent.*

Features of the offered method. The offered method includes the following steps:

Step 1. Grouping of potential users depending on the values of classification criteria relevant to a particular domain (age, sex, physiological features of character, etc.);

Step 2. Assessment of proportion of each group in the general amount of potential users-customers;

Step 3. Assessment of time spent by each group of users for completing of the selected functions of web-based applications — for organization of interaction of each group of users with the web application;

Step 4. Planning and carrying out of the experiment, assessment of actual (obtained in experiment) law of distribution of time spent by the users of each classification group for performing of the studied function (or subsets of functions), i. e. the assessment of time spent for obtaining of the result required by the user (see the example, [4; 5]);

Step 5. Comparative analysis and selection of tools for building and/or automated synthesis of simulation models of user interaction with web application;

Step 6. Simulation modeling for the assessment of time spent for (in all groups of user clients) performing of the specific function and/or selected subsets of the analyzed functions (with account of proportion of each group in the general amount).

Step 7. Analysis of the simulation results — statistical characteristics (mathematical expectation,

dispersion, coefficient of variation, asymmetry, and excess), distribution and cumulative probability histogram. The assessment (with any predetermined probability) of time spent by the user for performing of the selected subset of functions.

Example of assessment. We will consider the offered method using the example of assessment of the statistical characteristics of time spent for implementation of functions and loading of web sites of the management companies (MC) engaged in the sphere of housing and public services. For comparison, six web sites — top 5 of Moscow MCs websites (based on the research of “Expert RA” Rating Agency and “Moscow United Energy Company” OJSC carried out in February, 2015) and one Rostov-on-Don MC web site were selected: www.ds-exp.ru; www.evagd.ru; www.uknahichevan.ru; www.dezub.ru; dez-hm.ru; dezyasenevo.ru. Using a table of random numbers, Z1-Z6 identifiers were assigned to these web sites.

1. Assessment of time spent for implementation of functions. To assess the actual time spent for implementation of functions of the selected web sites, 40 residents of different age from several houses of Rostov-on-Don were involved. All participants of the experiment were divided into three age groups — 20–40 years old, 40–60 years old and participants over 60. We analyzed the time spent to perform only one function — “Getting of information about the house.” This function was selected based on the fact that it is implemented in the vast majority of MCs web sites and is one of the most compelling functions.

To increase the calculation accuracy, the experiment included several approaches. Table 1 presents the averaged results of time spent for function implementation for each of nine subjects (3 representatives of each age group). The average values and values of the minimum and maximum time spent on implementation of the function were evaluated for each web site.

To compare the web sites by the time spent for implementation of the selected function, SIM-UML [6] system of automated synthesis of simulation models was used. The system allows to:

— maintain a list of variables, set the quantitative characteristics of the model, and take into account

the stochastic nature of the modeled business processes [7];
 — build UML-models, which determine the characteristics of business processes, using the

graphic designer;
 — automatically generate the source code of a simulation model.

Table 1. – The results of the experiment

Age (years)	Residents	The spent time of user on implementation of the function using the web site					
		Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6
20 to 40	Э1	12,22	13,50	18	15,30	14,60	15,43
	Э2	12,53	13,90	20,12	14,18	14,32	17,65
	Э3	13,01	14,06	19,75	15,10	15,14	16,55
40 to 60	Э4	20,20	23,61	37,56	24,06	25,02	26,78
	Э5	22,17	23,75	38,12	25,71	23,87	27,38
	Э6	21,86	24,07	38,47	26,12	24,77	30,12
From 60 and more	Э7	33,32	37,20	50,23	46,06	44,82	47,41
	Э8	33,01	38	59,36	46,31	43,45	48,23
	Э9	34,17	36,36	55,24	47,73	46,65	50,03
	Min	12,22	13,50	18	14,18	14,32	15,43
	Max	34,17	38	59,36	47,73	46,65	50,03
	Average value	23,2	25,75	38,68	30,96	30,49	32,73

As a result of simulation modeling, the statistical characteristics (mathematical expectation, dispersion, variation coefficient, excess, and asymmetry) and distribution (table and histogram)

of time spent for implementation of the “Getting of information about the house” function were obtained for each MC (see Table 2).

Table 2. – The results of the simulation modeling

Parameter	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6
The number of iterations.	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Average value	23.28	25.91	38.29	30.92	30.26	32.54
Dispersion	20.47	24.37	68.42	46.5	41.8	49.57
Standard deviation	4.52	4.93	8.27	6.82	6.47	7.04
Coefficient of variation $K_{var}^{(01)}$	0.19	0.19	0.22	0.22	0.21	0.22
Asymmetry	-0.04	-0.04	0.13	0.03	-0.01	0.04
Excess	-0.6	-0.59	-0.55	-0.6	-0.63	-0.64
Min	12.41	14.26	19.45	14.96	15.08	16.43
Max	33.32	37.62	58.59	47.34	46.26	49.70
Modal interval	20.0–21.9	24.87–27	37.2–40.8	29.7–32.6	29.3–32.1	28.5–31.6

Using the data of Table 3, we can determine the probability that the values of time consumption will be within the predetermined range. For example,

with the probability of 0.9 it is arguable that when using Z1 website, the user will spend less than 29 sec for implementation of the selected function.

Table 3. – The spent time on perform the functions of each of the analyzed web applications and the value of the accumulated probability P_i

Z1			Z2			Z3			Z4			Z5			Z6		
X min	X max	P_1	X min	X max	P_2	X min	X max	P_3	X min	X max	P_4	X min	X max	P_5	X min	X max	P_6
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
12.4	14.3	0.02	14.2	16.4	0.02	19.5	23	0.03	15	17.9	0.02	15.1	17.9	0.02	16.4	19.5	0.03
14.3	16.2	0.07	16.4	18.5	0.08	23	26.6	0.08	17.9	20.9	0.08	17.9	20.8	0.09	19.5	22.5	0.09

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
16.2	18.1	0.14	18.5	29.6	0.15	26.6	30.1	0.18	20.9	23.8	0.17	20.8	23.6	0.17	22.5	25.5	0.18
18.1	20	0.24	29.6	22.8	0.26	30.1	33.7	0.3	23.8	26.7	0.28	23.6	26.4	0.29	25.5	28.5	0.3
20	21.9	0.4	22.8	24.9	0.42	33.7	37.2	0.46	26.7	29.7	0.44	26.4	29.3	0.44	28.5	31.6	0.46
21.9	23.8	0.55	24.9	27	0.59	37.2	40.8	0.64	29.7	32.6	0.61	29.3	32.1	0.61	31.6	34.6	0.61
23.8	25.7	0.68	27	29.1	0.72	40.8	44.4	0.76	32.6	35.6	0.74	32.1	34.9	0.74	34.6	37.6	0.75
25.7	27.6	0.81	29.1	31.2	0.83	44.4	47.9	0.86	35.6	38.5	0.86	34.9	37.8	0.87	37.6	40.6	0.86
27.6	29.5	0.91	31.2	33.4	0.93	47.9	51.5	0.93	38.5	41.5	0.93	37.8	40.6	0.95	40.6	43.7	0.94
29.5	31.4	0.96	33.4	35.5	0.98	51.5	55.0	0.98	41.5	44.4	0.98	40.6	43.4	0.99	43.7	46.7	0.98
31.4	33.3	1.0	35.5	37.6	1.0	55.0	58.6	1.0	44.4	47.3	1.0	43.4	46.3	1.0	46.7	49.7	1.0

2. Comparison of MC websites by the time required for page loading. The analysis of web site page loading speed (Table 4) was conducted using the online service for measuring of web page loading speed (GTmetrix service). The analysis included the following:

- front page (home page) — main page from which you can jump to other sections;
- page containing the information about residents' houses — page actively visited by users and containing large volumes of the

systematized information about houses and everything related to them;

- documentation page — standard page containing documents/links to different documents (reports, information on rates, etc.).

The resulting tables of one of the characteristics will include the page assessment carried out using YSlow parameter — Firebug extension, which evaluates the page according to different characteristics.

Table 4. – Evaluation of characteristics of the process of loading pages websites

The name of the evaluated page	Name of the web-site	The download speed (%)	YSlow (%)	Load time (c)	The page load time in comparison with the Z1
Main page	Z1	84	90	2,55	1
	Z2	73	72	4,80	2
	Z3	74	69	4,26	2
	Z4	73	81	2,76	1
	Z5	49	68	3,71	1,5
	Z6	82	87	7,53	3
The page containing the documentation	Z1	84	93	1,21	1
	Z2	60	72	3,65	3
	Z3	76	69	4,05	3
	Z4	38	84	2,20	2
	Z5	52	68	3,77	3
	Z6	65	82	3,47	3
The page containing information about houses	Z1	84	94	1,08	1
	Z2	79	86	1,87	1,7
	Z3	77	68	4,08	4
	Z4	38	84	2,38	2
	Z5	50	73	4,97	5
	Z6	65	82	3,38	3

According to the data presented in Tables 4, the tested pages of MC Z1 web site have the maximum loading speed (84%), the highest YSlow rate (more than 90%), and the minimum loading

time (a few times less compared to the majority of the considered web sites). Based on the analysis results, we can conclude that Z1 web site operates much quicker than its competitors, and, therefore,

it minimizes the time spent by users for working with the web application.

Such comparative analysis of the user's efforts and time spent for working with the web site widens the user's choice of a specific shell from the variety of comparable shells. For example, if the client is interested in a very limited, but intensively used set of certain functions, the user can select the application, which performs **these particular functions** within the minimum time limit.

Conclusions. 1. The method of express assessment of resource intensity of user's interaction with different web applications was offered. The method allows to carry out a comparative assessment of time, labor and financial resources spent on operation of the purchased or created web application with the minimum resources spent; select the best specific web shell (from a set of shells comparable by the functional completeness and cost); assess the statistical characteristics of labor and time spent for implementation of the required functions and for downloading of web pages. The experiments with the leading companies web sites show that even when the web sites of **the same application** are used **the time**

(resources) **spent by the user for performance of the same functions differs significantly.**

2. For the purpose of express assessment of users resources spent on working with the web application, the original sequence of steps was created, which **includes** dividing of potential users of the web application *into groups* (by certain classification criteria), *assessment of proportion* of each group in the general amount of users, *preparing of experiment plan*, *selection of simulation tools* for automated synthesis of simulation models, *creation of simulation models and analysis of results* of the simulation. The use of this method widens the user's choice of the best web application (by the criterion of minimum resources spent), which meets the user's requirements to the fullest extent.

This article was prepared on the results of studies carried out with the support of the Russian Foundation for Basic Research (RFBR) — project 15–01–06324/15 “Simulation of manufacturing and management processes for express-evaluation and optimization of resource intensity of goods and services: the formation of the universal methodological and instrumental support.”

References:

1. Khubaev G. N. Assessment of time spent for break of security of information systems: statistical approach//ECONOMIC PROBLEMS. – 2008. – No.6. – P. 135–138.
2. Khubaev G. N. Output and service costing: process-statistical expenditure accounting//Management Accounting. – 2009. – No. 2. – P. 35–46.
3. Khubaev G., Rodina O. Models, methods and software tools for assessment of aggregate cost for long use ownership (by the example of software systems)/Monograph. – Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. – 370 p.
4. Khubaev G. N. Information and software systems as objects of active experimentation//SOFTWARE & SYSTEMS. – 1999. – No.2. – P. 2–7.
5. Plackett R. L., Burman J. P. Biometrika. 1946. V. 33. N 4. P. 305.
6. Khubaev G. N., Shcherbakov S. M., Rvantsov Y. A. UML “SIM-UML”-based system of automated synthesis of simulation models//Computer Software State Registration Certificate. – No.2009610414. – M.: Rospatent, 2009.
7. Khubaev G. N. Assessment of reserves for reducing of resource intensity of goods and services: methods and tools//Applied Informatics. – 2012. – No.2 (38). – P. 84–90.

Section 4. Management

*Alexandrova Elena Nikolaevna,
Kuban State University, candidate of economics,
associate professor of the International Economics
and Management Department, Krasnodar
E-mail: al-helen@mail.ru*

*Kaushanskaya Victoria Valerievna,
Kuban State University
graduate student of the International Economics
and Management Department, Krasnodar
E-mail: victory_kau@bk.ru*

Company's strategy of competitiveness in the conditions of globalization

Abstract: In article key questions of development of strategy of competitiveness of the modern companies as a result of processes of globalization, decrease in costs of communication and transportation, reductions of the trade barriers leading to complication of the competitive environment, creation of new threats and opportunities are considered. Modern strategy of competitiveness are aimed at development and modernization of the competitive advantages allowing to create distinctive advantages to the company in a certain market. The conclusion is drawn on need of realization of system and complex approaches to strategy of ensuring competitiveness of the company.

Keywords: competitiveness strategy, company's competitive advantage.

*Александрова Елена Николаевна,
Кубанский государственный университет,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики
и менеджмента, г. Краснодар
E-mail: al-helen@mail.ru*

*Каушанская Виктория Валерьевна,
Кубанский государственный университет,
магистрант кафедры мировой экономики
и менеджмента, г. Краснодар
E-mail: victory_kau@bk.ru*

Стратегия конкурентоспособности компании в условиях глобализации

Аннотация: В статье рассматриваются ключевые вопросы разработки стратегии конкурентоспособности современных компаний под воздействием процессов глобализации, снижения затрат на коммуникацию и транспортировку, сокращения торговых барьеров, приводящих к усложнению конкурентной среды, создания новых угроз и возможностей. Современные стратегии конкурентоспособности нацелены на развитие и модернизацию

конкурентных преимуществ, позволяющих создать отличительные преимущества для компании на определенном рынке. Сделан вывод о необходимости реализации системного и комплексного подходов к стратегии обеспечения конкурентоспособности компании.

Ключевые слова: стратегия конкурентоспособности, конкурентные преимущества компании.

В современных условиях получение стабильных доходов компаний связано с разработкой и реализацией их конкурентных преимуществ. В общем случае конкурентоспособность компании зависит как от внутренних, так и от внешних факторов [1]. Различные ученые исследуют конкурентоспособность компании на основе одного или нескольких функциональных параметров.

Согласно исследованию Всемирного экономического форума конкурентоспособность определяется как совокупность институтов, политики и факторов, обуславливающих уровень производительности страны. Уровень производительности, в свою очередь, определяет уровень процветания, которое может быть достигнуто экономикой [2]. При расчете индекса глобальной конкурентоспособности (the Global Competitiveness Index (GCI) эксперты фонда измеряют микроэкономическую и макроэкономическую конкурентоспособность. При этом используется 12 интегральных показателей, в числе которых — конкурентоспособность бизнеса (business sophistication).

Очевидно, что развитая практика деловых отношений между компаниями способствует более высокой эффективности в производстве товаров и услуг. Конкурентоспособность бизнеса имеет отношение к двум элементам, которые тесно взаимосвязаны: качество бизнес среды (сетей бизнес коммуникаций) и эффективность функционирования и стратегий отдельных фирм. Эти факторы особенно важны для стран, находящихся на третьей стадии развития конкурентоспособности (в исследовании ВЭФ выделяется три последовательные стадии развития — стадия, движимая факторами производства, стадия, движимая инвестициями и стадия, движимая инновациями), когда основные источники повышения производительности практически исчерпаны. Отметим, что эффективность сетей бизнес коммуникаций в стране и мер поддержки отраслей промышленности измеряется в том числе количеством и каче-

ством местных поставщиков и степенью их взаимодействия. Деятельность и стратегия отдельных фирм (брендинг, маркетинг, распределение, производственные процессы и производство уникальных и сложных продуктов) в экономике в конечном итоге приводят к усложнению и модернизации бизнес-процессов.

Компании, которые постоянно уточняют и модифицируют (модернизируют) свои конкурентные преимущества имеют наибольший потенциал на рынке. В частности, ряд исследований показывает, что конкурентоспособность связана с внутренними операциями компаниями и технологиями, используемыми в этих операциях [3]. Согласно Hoff, Fisher & Miller конкурентоспособность компании определяется ее способностью производить товары и услуги, которые отвечают или превосходят ожидания клиента по качеству, поставлять эти товары или услуги в то время, место и по той цене, которые определяются клиентом, а также поставлять товары или услуги в форме и количестве, требуемом клиентом [4].

При этом на конкурентоспособность компании на рынке оказывают существенное влияние и внешние факторы. Особенно это проявляется если речь идет о глобальных игроках. Так, процессы глобализации, местного дифференцирования и международных инноваций становятся все более определяющими при разработке конкурентных преимуществ фирм. Проблема разработки и реализации эффективной стратегии конкурентоспособности для глобальных компаний заключается в возможности согласовать стандартизацию и кастомизацию товаров, концентрируясь на схожих характеристиках рынков, которых, становится все больше, при этом учитывая различия в культуре, ценностях и предпочтениях потребителей разных стран.

Под влиянием процессов глобализации перед компанией возникает проблема выбора наиболее эффективной стратегии конкурентоспособности. Растущая интеграция мировых рынков, а также

рост конкуренции в международном масштабе предполагает принятие глобальной перспективы в планировании стратегии конкурентоспособности. Отметим, что далеко не все директора даже известных компаний могут четко определить конкурентные преимущества своих организаций, что является серьезным стратегическим упущением.

Стратегия конкурентоспособности современной компании позволяет ей лучшим образом реализовать конкурентные преимущества. При этом, чтобы оставаться конкурентоспособными компании постоянно должны исследовать и при необходимости модернизировать отличительные от конкурентов характеристики. Эффективность деятельности на рынке зависит не только от уровня инновационного развития фирмы, но и от таких факторов как:

- эффективности бизнес-процессов и квалификации персонала;
- управленческих навыков;
- доступа компании к привлекательным маркетинговым каналам;
- степени вертикальной интеграции и уровня развития аутсорсинга;
- доступа к уникальным знаниям и информации;
- способности эффективно продвигать и продавать продукты или услуги.

На развитие конкурентных преимуществ современных компаний влияет три ключевых фактора: доступ к информации; возможность использования сложной технологии; доступ к глобальному рынку через широкие возможности сети Интернет для организаций различных размеров и масштабов деятельности. Указанные факторы одинаково доступны для многих компаний и то как каждая конкретная фирма сможет ими воспользоваться в контексте страновых и отраслевых условий и будет зависеть ее конкурентоспособность.

В основе стратегии конкурентоспособности компании лежит идея реализации такой модели бизнес-процессов и проектов, которая позволила бы получить положительный эффект за счет рационального сочетания элементов стратегического и конкурентного потенциала фирмы [5]. Таким образом, стратегия конкурентоспособ-

ности компании должна отвечать требованиям системного и комплексного подходов.

Эффективная стратегия конкурентоспособности компании определяет источники ее конкурентных преимуществ [6]. В числе таких источников из практики менеджмента отечественных и зарубежных компаний следует отметить следующие:

- эффективность: экономия на масштабе за счет доступа к большему числу потребителей и новым рынкам (расширение границ локального рынка фирмы), расширение жизненного цикла продукта, использование ресурсов другой страны (капитал, труд, природные ресурсы и др.);
- стратегия: преимущество «первопроходца», поставка уникального продукта на рынок;
- риск: возможность диверсификации макроэкономических и операционных рисков компании;
- обучение;
- репутация и сила бренда компании.

Компания может обладать конкурентным преимуществом только относительно другой фирмы на определенном рынке (отрасли). Таким образом, ценность конкурентного преимущества зависит от отличительной способности компании, размера и структуры рынка. Приведем примеры нескольких компаний, которые смогли удачно развить свои конкурентные преимущества как на внутреннем, так и на международных рынках в полной мере отвечая требованиям глобализации. Компания Apple смогла сформировать свое международное конкурентное преимущество на основе продукта, объединяющего функциональный и эстетический дизайн. Apple показала успешный пример того, как компания может усилить и эксплуатировать свое преимущество на локальном рынке и сделать его успешным во всем мире. ИКЕА — еще один такой пример. Отличительные характеристики компании, реализованные сначала в Швеции, а потом и во всем мире — дешевая мебель, которая может быть собрана самостоятельно потребителем, уникальная технология продаж.

Подводя итог, рассмотренным вопросам разработки стратегии конкурентоспособности компании в условиях глобализации приходим к выводу, что возрастающий уровень конкурен-

ции определяет необходимость стратегического планирования конкурентоспособности компании на основе выделения, развития и модернизации ее конкурентных преимуществ. Только комплексный и стратегический подход к деятельности компании на рынке может гарантировать

ей успехи относительно ее конкурентов. Конкурентоспособность это относительная категория и ключевая цель стратегии конкурентоспособности компании в отношении конкурентов — ее обеспечение посредством реализации созданных конкурентных преимуществ.

Список литературы:

1. Шевченко И. В., Александрова Е. Н., Солахов П. А., Салмина О. А. Развитие инновационной системы России в процессе интеграции в глобальную экономику: национальный и региональный контекст // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 16. С. 20–28.
2. The Global Competitiveness Report 2014–2015. The World Economic Forum. <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
3. Agnihotri P., Santhanam H. International Marketing Strategies For Global Competitiveness. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.198.6748&rep=rep1&type=pdf>
4. Hoff, K., N. Fisher, S. Miller and A. Webb. 1997. Sources of Competitiveness for a Secondary Wood Products Firms: A review of Literature and Research Issues. Forest Products Journal Vol. 47 No.2.
5. Чаплина А. Н. Процессно-ориентированная система управления обеспечением конкурентоспособности предприятий потребительского рынка // Проблемы современной экономики. 2010. № 2 (34).
6. Шевченко И. В., Александрова Е. Н., Савченко М. И., Маровгулов В. М. Организационно-экономические аспекты формирования конкурентной стратегии экономического роста России // Финансы и кредит. 2006. № 9 (213). С. 67–75.

*Burkhanov Aktam Usmanovich,
Doctor of economic sciences,
Chair of department of Management of
Tashkent State Technical University
E-mail: Burkhanov.A.U@yandex.ru*

Industrial policy and development of industrial systems in Uzbekistan

Abstract: This article describes the industrial policy of Uzbekistan with the ascent to features of current statement and management of industrial systems. Moreover, it explores the use of state target programs as a main factor of modern industrial policy, and assess its further implementation for reindustrialization of Uzbekistan's economy, which aims to achieve the economic security. The paper is finalized by set of recommendations for development of industrial policy and industrial systems' management.

Keywords: industrial policy, reindustrialization, industrial system, state target programs, scientific-research and experimental-design.

1. Industrial system — theoretical approaches

The industry is a base of material production which contributes to generation of GDP. This contribution varied from 25% to 40% depends on a country. In the second half of 1990s' and the begin-

ning of 2000s' the share of industry in GDP was increased in countries like Japan, India, China, Brazil, South-African Republic, etc. In Uzbekistan the share of industry in GDP increased from 17.6% in 1990 [1] to 24.2% in 2013 [2].

The industry creates the demand for different products, including means of production. Want satisfaction in these products depends on degree of industry development. The range of independent or related sectors included enterprises and production associations in certain area create the industrial system. In former times the definition of branches and branch structures characterized the composition of branches, qualitative and quantitative relations. This in turn reflected the country's level of industrial development.

The modern industrial system characterized not only by business sectors, industrial enterprises and economic activities, but also includes the set of infrastructural elements which create the basis for industrial development. These elements include scientific laboratories and special scientific-research departments of corporations, which ensure high standards of scientific-research and experimental-design (SRED). During the last two decades two radical changes in industrial system were happened: (i) reconstruction of branch structure with the change of share of different sectors in creation of total production of industry; (ii) increasing of significance of SRED with the change of value added to enhance the share of science intensive results.

Reforms conducted in Uzbekistan aimed to economize resources, to increase the productivity and elasticity of industrial systems, to automatize the production, to introduce the modern techniques and technologies. These targets were achieved due to redistribution of available resources in industry and ton due to resources available in other sectors of economy. Incidentally, exactly these changes in industry caused the high level of production computerization in developed countries. Thus, the main aim of industrial development is the implementation of "unmanned" and "nonwaste" technologies and production with optimal use of resources and minimal damage for environment.

The best practices in achieving these aims could be found in engineering industry and metal-working industry. The share of this sector in Uzbekistan's industry in 2013 was 18.8% [2]. This sector combines the maximum significant volume of scientific and technical results as well as creates new means of production. This sector includes electronic engineering and in-

strument engineering industries which create means of production for microelectronics.

The analysis of industry as a system requests specific logic of economic analysis. Hypothetically the best logic of analysis for industry is based on simultaneous analysis of two vectors.

The first vector points the direction of industry and its sectors' identification statement. It exposes the necessity of analysis for industrial system and its infrastructure development with further consideration of main factors influenced the successful development such as assets, techniques, technologies, staff, and needs. This vector sets the analysis "from below" and requests facts' collection and its processing on industrial systems and ways for their development.

The second vector defines the desired dynamic of industrial sectors' development and sets the aims of industrial development. Moreover, this vector defines the main aims of industrial policy, necessary structure and level of competitive strength. This vector sets the analysis "from above" and links to realization of political aims and provides program documents including economical ones. By the other words, it is connected with operations of policy system.

Taking into account both vectors will allow forecasting the industrial system's and its sectors development as well as to improve state measures of industrial and structural policy.

Moreover, this methodology allows assessing the accessibility of aims for development of techniques, technologies, staff, and competitive strength of products, hence to improve their statement.

The industrial policy is a complex of legal, organizational, economic and managerial measures aimed for improvement conditions for effective functioning of industrial structures, to provide the productivity increasing, to increase production volumes and employment. From another hands the industrial policy in agro-industrial country has to be the main link of economic policy in equality with social, fiscal and money-credit policies.

The industrial policy of Uzbekistan has a technological structure and is limited by financial potential. The industrial policy reforming is proposed to divide in three stages:

- theoretical justification of industrial policy in frame of economic reforms
- selection of models and instruments of industrial policy
- practical implementation of policy and assessment of obtained results with view to effectiveness of industrial structure and its influence on economic growth.

The first stage concerns the methodological approaches for industrial policy and characterizes by dissensions among famous economic schools. In this case the following approaches could be discussed:

- *neokeynesian policy for supporting aggregate demand, GDP and per capita income* allows to provide investments to industry through the low rates and enough level of savings which impossible to support in case of low income;
- *monetarists policy of grip* is necessary to suppress of high rate of inflation and to stimulate investors by aggregate demand change and by decreasing of discount rate;
- *“supply economy”* aimed to motivate for increase of savings and for encouragement of investment through tax policy reforming;
- *“business cycle policy”* which is combining all above mentioned instruments for counteract against cycle crisis;
- *“new classic macro economy”* (based on rational expectations theory) recognized “Lucas critique” and hence rejected deliberated policy of stabilization, which proposes active supporting of entrepreneurship and “spontaneous order”.

Nothing from above mentioned approaches could not be apply in conditions of Uzbekistan due to developing socio-economic environment and too difficult objectives and aims of reforming economics. The set of macro economic effects needed which are depend not only on supply and demand, but also on kind of industrial sector influencing on economic structure.

2. Reindustrialization of economics — modern approaches

During the years of independency the set of structural changes in industry of Uzbekistan such as reindustrialization of economics have happened. According to official definition “reindustrialization” — is the industry regeneration through enterprises’ recapitalization and through modern technologies imple-

mentation. Initially, “industrialization” means the replacement of manual labour by mechanical one. In the same time “reindustrialization” is the same process, but repeated, when mechanical machines are replaced by modern “smart” robots and machines. Moreover, “reindustrialization” means the reconstruction of industries and technologies.

These processes may put on practice jointly taking into account the availability of investments: i. e. available income and savings, which can be transmitted to investments.

On the first stage of planning and realization of measures for improving the functioning of industry, the set of methodological questions must be solved.

Firstly, it is necessary to detect criteria which indicate rightness and effectiveness of policy.

Secondly, general conditions and methods for supporting the industry and its sectors must be defined.

Third, exact volumes of resources and their sources must be considered.

Fourth, the SWOT analysis and analysis of risks must be conducted.

The optimum structure of industrial system with realization of “nonraw material” scenario of economic development achieved when relative increment of generation equal to sum of relative increments of closedness index and raw dependency index of economic sector.

Further, it is necessary to define the kind of industrial policy. Following international scientific literature there exist three main kind of industrial policy: export oriented; internal oriented; and strategic, which is based on restructuring of industry [3; 4].

Export oriented industrial policy is based on state supporting of competitive sectors with stimulating the export of production to the world market. Korea, China, Japan and India are the countries which follow this kind of policy. In some case Uzbekistan’s policy also could be called export oriented, but with a significant share of raw materials’ export.

The internal oriented policy based on protection of internal market through the protectionism on behalf of the state. Such countries as France (in the beginning of XX century), Taiwan, and Singapore are following this kind of policy.

Strategic industrial policy based on limitation for irreplaceable resources use and on development

of high-tech sectors. The USA and OPEC countries follow strategic industrial policy.

Industrial policy must include three major directions of changes: technological, structural and institutional. The technological aspects linked with effective impacts on all resources of industry, such as natural, financial, labour, information, capital, etc. Thus, it presupposes the “classic part” of industrial policy — the replacement of manual labour by mechanical one. Structural changes implement for industrial structure modification and for supporting of set of processing sectors which guaranteed the potential for economic growth. Institutional changes connected with establishment of new effective bodies guaranteed implementation of innovations, liberated economy, and other results.

3. Strategies, the state bodies, and state target programs for industrial systems’ development

The main strategies aimed to develop the industrial systems could be divided into two groups: “direct” and “indirect”.

In modern conditions the following “direct” strategies prevailed:

- industry and its sectors development program;
- legal terms of industrial enterprises functioning;
- corporate planning system;
- international conventions and financial-industrial groups.

The main “indirect” strategies include those types of contracts between organizations which arrange cooperation network as well as establish vertical and horizontal integrated unions, etc.

“Indirect” strategies are the main results of self-adjustment of economic bodies in diapason established by “direct” ones, and “direct” strategies are based on political process results. Hence, “indirect” strategies defined by economic genotype. In turn, “direct” strategies are defined by public objectives, more accurately — the views of governments, which must be able to choose the priorities and achieve these aims.

Thereafter, the diversification of “direct” strategies is more dynamic, in turn the diversification of “indirect” ones is enough stable. These statements are formulating the fundamental gaps of economic dynamic. The high rate of aims’ differentiation born the conflicts in economy development, which are solved by compulsory measures using instruments of economic policy.

The general industrial policy makers in today’s Uzbekistan are:

- Ministry of Economy;
- Ministry for Foreign Economic Relations, Investments and Trade;
- Ministry of Finance;
- Chamber of Commerce and Industry;
- Large scale companies, public organizations and associations, etc.

The set of the state target development programs is the key instrument of industrial policy in Uzbekistan after the collapse of USSR. In fact, the projecting of such programs replaced methods of centralized planning as in Soviet era. Hence, it is important to define the quality of projects and adoption to modern Uzbek conditions.

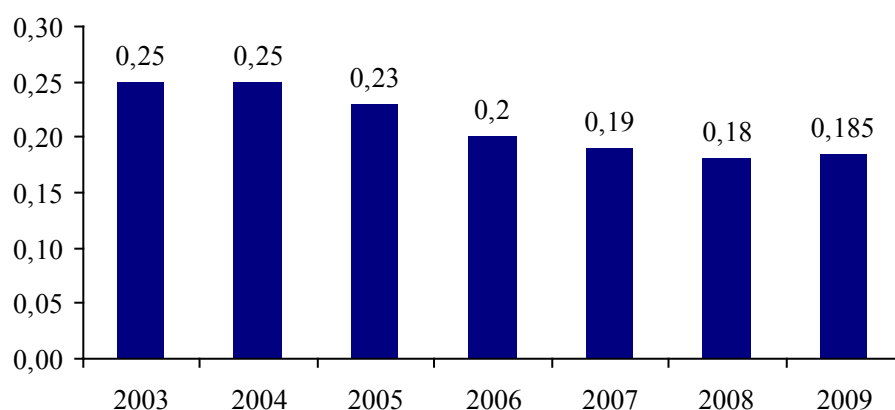


Figure 1: The share of SRED in GDP of Uzbekistan, %

Source: *National Innovation System of Uzbekistan: assessment of potential and effectiveness* (2011). P. 49. UNDP project, Tashkent.

The state target program is a complex of scientific-research, research and developing, industrial, socio-economic, organizational, and other measures. It ensures effective solving of set of problems, included state, economic, food, ecologic, social and cultural development of Uzbekistan. All state target development programs could be find in official website of the government of Republic of Uzbekistan.

During the last seven years the share of costs for SRED in GDP of Uzbekistan is decreased, e. g. from 0.25% in 2003 to 0.185% in 2009 [5].

The major part of means (97.2% in 2009) goes to research and designing developed by institutions' them-self. The third parts (co-executors) almost not take a part in any research and designing, and their share in total costs was only 2.8% in 2009. This indicates a fair cooperation and network among scientific-research organizations. Moreover, any interdisciplinary and/or complex researches are almost not conducted.

4. SRED and industrialization

SRED play the main role in the process of transition of Uzbek economy to the innovative type of development. In order to assess the level of SRED in a country the set of indicators can be used, such as the number of scientific publications; the number of patent and patentees; the number of researchers and experts of SRED; costs for education; etc. However, the most universal indicator is the level of costs for SRED itself.

This indicator is a relative number and calculated as total state and private costs for SRED during one calendar year, including state budget; commercial organizations' budgets; different NGO's and private foundations' grants.

In 2010, the first three places in the world in share of SRED costs ranked by the State of Israel (4.39%), Finland (3.78%), and Korea (3.74%). This indicator in Uzbekistan has made 0.185% of GDP.

Table 1. – Share of costs for SRED in 2004–2011, % of GDP

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Israel	4,29	4,42	4,50	4,84	4,77	4,49	4,35	4,39
Finland	3,45	3,48	3,48	3,47	3,70	3,94	3,90	3,78
Korea	2,68	2,79	3,01	3,21	3,36	3,56	3,74	NA
USA	2,55	2,59	2,65	2,72	2,86	2,91	2,83	2,77
Russia	1,15	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,16	1,12
Uzbekistan	0,25	0,23	0,2	0,19	0,18	0,185	NA	NA
World	2,05	2,05	2,06	2,03	2,12	2,19	2,20	2,08

Sources: adopted and modified from *www.worldbank.org. National Innovation System of Uzbekistan: assessment of potential and effectiveness (2011). P.49. UNDP project, Tashkent.*

Table 1 above indicates that the tendency for SRED costs increasing observed from 2.05% in 2008 to 2.08% in 2011.

Despite the decreasing of costs for SRED in total volume of all industrial development programs, this indicator is not significant due to the possibility of new programs planning in this period of time.

For further stages of a new industrial policy development it is necessary to assess the volume of resources needed, as well as to find and indicate sources of it. Moreover, all limitations and risks must be examined. The most important from this point of view is the effect of associated programs; the transmission of resources from one activity to another; interregional resources' flow and regional

allocation of industry.

From the author point of view, the industrialization must be changed the technologic base which allow the renovation of enterprises' basic capital and accretion of human potential.

5. Conclusion

Thus, it is necessary to take into account not only the volumes of investments to fixed assets of enterprises, but also investment to education and other social spheres, which are influencing the quality of human capital and its growth. This in turn lead the economic growth of the human capital quality and its further growing and stability. The problem of distribution of possible level of all investments between technological skills and the capital (belong to the worker of industrial

enterprises) is the nontrivial aim of reindustrialization process management and its tempos.

Usually, there are two sources for needed measures:

- Creation of resource and its distribution correspondent to aim of reindustrialization and to the program, which aggregate the development program of sectors and directions of activities in joint document or/and act;

- Redistribution of available resources through economic system institutional modification, notably through modified taxes; formation of debit part of budget; withdrawal of resources from extractive industry and services sphere (labour potential) to the development of processing industry.

The synergy of these two basic sources allows to develop the target programs for industrial systems together with extension of relationships between public and private enterprises.

State target development programs must follow the criteria of confront the costs and benefits. Thus, the assessment of effectiveness acts as the major project criteria, including the process of consideration of programs and kind of economic and industrial policy.

Coherence of all kind of policies plays the main role for solving any problems in industrial sectors development due to monetary and budgeting policies must be based on development of macro aggregates and thus due to ability to solve the problems of development. Hence, it is impossible to realize the program of industrial regeneration with representing the robust monetary restrictions and economy demonetization. Thus, this approach has to be taken into account within the formation of aims for socio-economic and strategic development of Uzbekistan.

References:

1. Major trends and indicators of economic and social development of the Republic of Uzbekistan for years of independence (1990–2010.) And the forecast for 2011–2015. Statistical collection (2011). Tashkent – “Uzbekistan” – 36 pages.
2. <http://www.stat.uz/uz/rows/364>
3. Khrustalev E. Y., Khrustalyov O. E. (2014). Methodology and tools integrated assessment, restructuring and integration knowledge-intensive industries//The economic analysis: theory and practice. # 1.
4. Tsyganov S. A., Rudtskaya E. R., Khrustalyov E. J. (2013). Principles of construction strategy of innovative development of the Russian economy//The economic analysis: theory and practice. # 41.
5. National Innovation System of Uzbekistan: assessment of potential and effectiveness (2011). P. 49. UNDP project, Tashkent.

Gvedashvili Naira,
Associate Professor of Management
Shota Rustaveli Theatre and Film Georgia State University
E-mail: naira-63@mail.ru

Human resource management features in service field

Abstract: The necessity of improving the human resource management in service fields set in this article. The issue is presented in a new way. In particular, it is stated that staff is a combination of personalities but each person has individual characteristics and the unified method of their management cannot be implemented. The same applies to their study. They should measure and control studies which they need themselves. Personnel management features of the service enterprise lie in the fact that operating management is closely related to personnel management. From the outset this system is projected so that all operations of delivery service require from supplier personality the different set of skills. These skills in staff differ not only by studies but also are different naturally

(genetically). Someone likes to serve other people personally (for example makes manicure and pedicure) but some people cannot stand this kind of work and are oriented not on people, but on subjects (for example shoes and clothes repairman and others). And etc.

There is important to note in papers, that before this latest years old methods where used for the management of human resources in service sector, namely it was not assigned as leading factor, self-organization and self — management where not encouraged in staff activities, the labor features according to the service role (front office) where not studied and many other factors. These innovations have already been established abroad; also it should begin in Georgia. First of all here as well as abroad each worker of the enterprise must become a part of its capital — the part of a human capital. American specialists are started to talk about the value of human capital.

Article cites an important conclusion of the study conducted in the United States: As well is managed the staff of service enterprise, better is the quality of service they ensure for customers.

Keywords: economic, service, labor, high productivity, personnel, management.

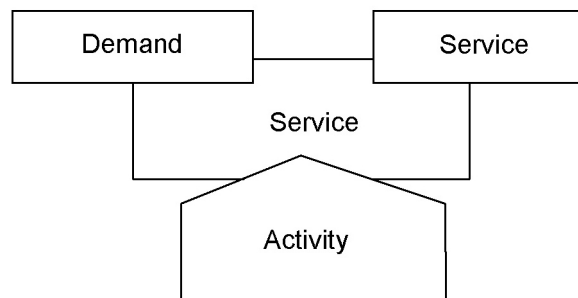
In the western countries the term “Human resource Management” has gradually replaced the term “Staff Management”. Where a person is being considered as the most important element of organization capital and also expenses for this person (salary, training costs) are considered as a special investment.

This time the service field managers unanimously agree that skilled, experienced workers are company’s major assets. Despite of that, some organizations pay less attention to rising of worker’s qualification but more to advertising. That’s why the main goal of management is resolving problems connected with Staff management. [2, 151]

The word — Personnel is Latin origin and it means the main staff of the composition of organization. The composition of the personnel in the organization is different; the reason is their natural and acquired characteristics (age, sex, education, profession and etc.)

As for the service (Eng. Service –service, serve) — Special type of human activity, which is oriented on satisfying demands of user (client) providing service.

This definition shows that we can single out three main aspects of understanding of the nature of the service — Demand, service, activity. (Draft#1) [4, 33].



Draft. 1. Aspects of understanding of the nature of the service

Service includes information, aducation, health care, wares repairment, personal service and etc. It is characterized by: [3, 12].

1. Storage Inability (according to its non-material nature);
2. Indivisibility with the source (simultaneous performance of production and service);
3. Short duration (After some time it will be finished);
4. The ability of assessments of the service after it’s finished.

5. Inability of service quality control.

One of the characteristics of postindustrial economics is the fast development of service field. In leading foreign countries material production, compared with preceding growth of the services sector first of all is reflected in prevalence Of the share of services in the total volume of gross domestic product.

Service sector branches are being grown not only in size, but they have swallowed up all free places of industry, agriculture and etc.

The today's economics is built on service sector. It supports the economics:

The added value created by service firms, is more than the added value of manufacturers, the most part of service sector enterprises are high-tech, service field ensures the high productivity of labor and etc.

Due to the reasons listed above the issue of the labor resources — the personnel management has moved to front and has become a paramount.

At present the personnel has become a strategic resource and now it is clear that personnel is not something like "Faceless mass" and that it is the complex of personalities ("persons") and each one has its own individual properties and requirements.

If before the results of the activities of enterprise workers were determined by other resource which they consumed (machine tools) nowadays the situation has been changed diametrically.

The effectiveness of enterprise work depends on people [1, 4]. Especially it is visible in service field, because the success of work depends on skills, knowledge, handicrafts, politeness of staff. This is the field where the service is provided directly for customer (for example service in beauty salon) or to his property (automobile). In both cases the client may attend the work process and personally evaluates the quality of work which is provided by personnel. Exactly on this evaluation depends if the customer would become the permanent client of the enterprise or move to other.

To prevent this, the service enterprises personnel need appropriate management. Enterprises personnel managers should know that they do not manage labor resource but — personnel resource. In comparison these two concepts the personal factor plays a major role. People are personalities. While they associate in one group, team under their own will, but they have physiological, psychological, ergonomical and other characteristics and they are not going to forget that.

Therefore at the moment in personnel management in the foreground is the social paradigm. In postindustrial society this new approach to personnel management is based on: [1, 5].

- Changes in labor content, which is caused by implementation qualitatively of new technologies

(regarding to that the slogan of IBM: "Machine is working person is thinking");

- Development of labor organization team;
- Global competition on labor market, which raised up the requirements for workers;
- Experience of Japanese companies which economic success is achieved by human personnel. And others.

It is necessary to acknowledge, that this latest years old methods were used for the management of human resources in service sector, namely it was not assigned as leading factor, self-organization and self — management where not encouraged in staff activities, the labor features according to the service role (front office) where not studied and many other factors.

These innovations have already been established abroad; also it should begin in Georgia. First of all here as well as abroad each worker of the enterprise must become a part of its capital — the part of a human capital. American specialists are started to talk about the value of human capital.

American scientists divide human capital in two parts:

1. General universal knowledge of people and skills which they can use everywhere;
2. Special skills and knowledge which they can use only on place of employment.

The service enterprise for the first must make the formation of human personnel — the human capital. For that the enterprise must work out appropriate policy and implement it to life. Three departments are responsible for that in enterprise, those are: [1, 8].

1. Personnel management department;
2. Social management department;
3. The department of developing standards;

The Personnel management department is in charge of planning worker's demands, choose them, to arrange their positional adaptation, trainings, qualification, professional development, internal career move.

The social block is in charge of creation the appropriate labor conditions, form healthy social and psychological climate, to establish social partnership with employee, organize the salaries.

The department of developing standards according to its name is in charge of creating passports for

workplaces, set work schedules and regulations, instructions and other. Also the specificity of service enterprise in personnel management lies in following: The operation management is closely connected with personnel management.

Personnel management features of the service enterprise lie in the fact that operating management is closely related to personnel management. From the outset this system is projected so that all operations of delivery service require from supplier personality the different set of skills. These skills in staff differ not only by studies but also are different naturally (genetically). Someone likes to serve other people personally (for example makes manicure and pedicure) but some people cannot stand this kind of work and are oriented not on people, but on subjects (for example shoes and clothes repairman and others). And etc.

This characteristics must be took into account and subject oriented personnel should be work on subjects and person oriented– on people.

There are people for whom it is difficult to communicate personally with customers, in this case if such person is high professional, he should be employed but on low contact positions (contacting with customers by phone or e-mail).

The general directors of service enterprise should remember when they manage personnel in a correct way, in this case the service which is provided by such staff would be appreciated positively by customers. This means that for the personnel his role in the enterprise is correctly chose and the service which this worker carries out is expressed. Such studies where held in USA Banks and was proven [5, 423].

While determination the number of personnel, service enterprise should be also oriented on

temporary workers and non-contracted employee. The 80% of companies in USA are using temporary workers service [1, 13].

Also the central question in service enterprise personnel management is to improve training and education programs.

To make the effective personnel management there is important for the personnel manager to supervise:

Employee flow rate and absenteeism;

Time which is necessary for change the dismissed personnel;

Competitor's positions — salaries, bonus, carrier move and other.

The business carrier management in service field is the system of measurement of organization, planning, motivation control by worker's service. This is implemented by HR department. The carrier gram is the career management foundation. It is being established for 5–10 years. It contains the responsibilities of company administration and employees. The first is liable to carry out horizontal and vertical carrier moves, second is liable to give this opportunity for administration by improving own coalification and professionalism. Service companies are striving to High labor productivity, trying to have stabile, carrier oriented creative staff.

Unfortunately but it is fact that small and medium service enterprises in Georgia does not have personal management department at all. However setting up these issues is very important as for the small and medium enterprises as well as for large enterprises. We hope that this flaw will be improved in short time.

References:

1. Vesin V. R. HR Management. pg. M. 2008.
2. Gvedashvili N. G., Human resource management technology on modern stage. magazine. Economics and business. Tb., 2013.
3. Katamadze GGG., Katamadze D., Service Marketing. Tb., 2013.
4. Saak A. E. Pshenichnikh I. A., Management in social-cultural service and tourism. Kiev, Kharkov, Minsk 2007.
5. Schneider and D. E. Bowen, Employee and Customer Perceptions of Servict in Banks: Replication and Extension, Sournal of Applied Psycholgy 70 (August, 1985).

*Shklyar Tatyana Lvovna,
Plekhanov Russian University of Economics,
candidate of economic sciences, associate Professor of Marketing
E-mail: tlb@mail.ru*

Stress at work. Manual for managers

Abstract: Every Manager knows that stress reduces the working capacity of employees. Some modern profession do not spare the staff and task managers to prevent a stressful situation and create the most comfortable conditions for work. The author of this article suggests, to help the modern management, to consider problems and solutions to stressful situations.

Keywords: Personnel management; management; employer; employee; stress, motivation.

*Шкляр Татьяна Львовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры Маркетинга Российского
экономического университета имени Г. В. Плеханова, РФ, г. Москва
E-mail: tlb@mail.ru*

Стресс на работе. Инструкция для руководителей

Аннотация: Каждый руководитель знает, что стресс уменьшает трудоспособность сотрудников. Некоторые современные профессии не щадят персонал и задача менеджеров предотвратить стрессовые ситуации и создать максимально комфортные условия для трудовой деятельности. Автор данной статьи предлагает, в помощь современному менеджменту, рассмотреть проблемы и решения стрессовых ситуаций.

Ключевые слова: Управление персоналом; менеджмент; работодатель; сотрудник; стресс, мотивация.

В жесткой, конкурентной борьбе, которая присутствует повсеместно, многие руководители предприятий не задумываются о благоприятной рабочей атмосфере, о психологическом состоянии подчиненных. Сотрудники рассматриваются, как ресурс, который используют, а потом возмещают более современным, молодым, теряя при этом в компетентности и лояльности.

Автор предлагает посмотреть на данную проблему, сделав акцент на стрессе и выгорании.

Стресс — совокупность нестандартных реакций организма человека на воздействие различных неблагоприятных физических или пси-

хологических факторов, нарушающее состояние нервной системы [1].

Выгорание — последствие непрерывного пребывания в стрессовых ситуациях, которое привело к эмоциональному истощению (авторская трактовка).

Руководители знают, что присутствует незримая связь между производительностью труда и стрессом. Однако очень редко, что-либо принимается ими в уменьшении влияния стрессовых ситуаций.

Поделим все стрессовые ситуации на виды (см. таблицу 1).

Таблица 1. – Виды стрессовых ситуаций (авторская трактовка)

вид	описание
Не комфортное рабочее место	использование ярких цветов в интерьере, шум, не комфортная температура в помещении, не достаток в освещенности, неприятные запахи
Профессия, подразумевающая стресс	К сожалению таких профессий все больше, к ним относятся: врачи, маркетологи, полицейские, юристы, учителя, банковские служащие, актеры и т. д.

Ошибка руководства	Отсутствие должностных инструкций, неопределенная иерархия, не стабильность в занятости сотрудника, ошибки в мотивации
--------------------	--

Далее рассмотрим методы преодоления стресса в зависимости от вида.

Рабочее место.

Цвет.

В рабочих кабинетах принято использовать теплые оттенки. Известно, что они способствуют созданию рабочего настроения, оказывают положительное влияние на работников.

Интерьер, выдержанный в бело-черно-серебристых тонах, дает наилучший эффект: при максимальной производительности труда — минимум стрессов. Спокойные оттенки мебели (пастельные или теплые) обеспечат высокий КПД работников на весь день.

Освещение.

Оптимальный уровень освещенности рабочих помещений способствует снижению уровня стресса, повышению работоспособности, а также улучшению зрительной функции.

Освещение не должно быть слишком интенсивным или наоборот недостаточным. Наиболее комфортным считается комплексное освещение, состоящее из естественного, общего и местного света.

Шум.

На производительность труда так же влияет и шум, увеличивается число ошибок у сотрудников, когда его уровень превышает 90 дБ. Такой шум, «слишком громкий» для большинства работников. Неблагоприятные эффекты не наблюдались, если параметры шума были ниже данного порогового значения.

Музыка.

Было установлено, что при проигрывании музыкальных произведений (как вариант через наушники) увеличивается общая работоспособность сотрудников на 15%, повышается активность в первый час работы на 10%, количество ошибок уменьшается на 30% [4].

Запах.

В настоящее время с помощью различных ароматов повышают производительность труда на 40% и снижают количество ошибок у специалистов на 20%. Практика использования ароматизатора в офисе и на производстве вполне себя окупает, поскольку запахи влияют на психоэмоциональное состояние сотрудников, а при положительном эмоциональном уровне и работа протекает быстрее и эффективнее.

Японцы подметили: число ошибок у работников снижалось при вдыхании запаха жасмина на 3%, лаванды — на 20%, лимона — на 54%.

Профессия.

Многие профессии в настоящее время подразумевают повышенную стрессовую обстановку на работе, около 70%.

Специалисты в данных областях не торопятся менять работу, пытаются адаптироваться к стрессу, т.к. боятся потерять достойную или приемлемую оплату труда. В таких случаях все чаще можно наблюдать выгорание сотрудников: потерю интереса к работе, хроническую усталость, депрессию.

Многие пытаются избавиться от стресса приемлемыми способами (см. таблицу 2), однако это не всегда удается.

Таблица 2. – Способы избавления Россиянами от стресса [5]

Способ	%
Общаюсь с друзьями и родными	42
Смотрю телевизор	29
Валяюсь на диване, не чего не делаю	21
Слушаю музыку	21
Читаю книги	17
Расслабляюсь при помощи сигарет, алкоголя	8
Иду в церковь	8
Играю в компьютерные игры	7
Иду по магазинам	7
Занимаюсь сексом	3

Во всероссийском опросе ВЦИОМ было опрошено 1600 человек, можно было дать несколько вариантов ответа.

Руководству данных организаций предлагается предоставлять отпуск сотрудникам через каждые 3 месяца на 1 неделю, что позволяет спасти последних от выгорания.

Так же хорошим вариантом может служить тимбилдинг, который является отличным средством для командообразования и избавления от стрессов.

Не плохим вариантом является смена деятельности в рамках одного предприятия. Что позволяет работнику развиваться, а так же способствует отвлечению и избавлению от тягостных мыслей.

Руководство.

Должностные инструкции.

Данный документ регламентирует производственные отношения и позволяет подчиненным и руководителям регулировать нагрузку.

Работники осознают, что входит в их обязанности, а также могут спрогнозировать вознаграждение, что ограждает их от дополнительных раздражающих моментов.

Наихудший вариант — не нормированный рабочий день. Данный момент пагубно влияет на сотрудников, провоцируют болезни и стрессы. Должностные инструкции ограничивают менеджеров в использовании данного фактора.

Иерархия.

Правило одного руководителя (авторская трактовка). Во избежание множества проблем, автор рекомендует определиться с одним человеком, чье указание будет основным, не обсуждаемым и непререкаемым.

Очень трудно работать в коллективе, где несколько менеджеров раздает задание, требует и не понятна приоритетность. Данная ситуация очень тяжелая и стрессовая.

Мотивация.

Любого человека надо хвалить. Отсутствие признания заслуг действует дестабилизирующе на любую личность. Празднование успеха отдельных членов команды или группы сотрудников, может стать хорошим антистрессовым инструментом.

И конечно финансовое вознаграждение — всегда приятно.

В заключении автор хотел бы отметить, что не существует более или менее значимых факторов. Только при использовании всего комплекса мероприятий можно говорить о снижении стресса и увеличении трудоспособности. Так же необходимо упомянуть и об уменьшении ошибок, о сокращении текучести кадров, а также о снижении общей заболеваемости сотрудников.

Использование данных рекомендаций существенно изменит качество жизни субъектов деятельности и, как следствие, повысит экономические показатели предприятия.

References:

1. Selye H. A Syndrome Produced by Diverse Nocuous Agents. Nature. vol. 138, July 4, 1936
2. <http://www.startmedicine.ru/rons-976-1.html>
3. <http://www.birzhaplus.ru/kariera/?74833>
4. http://alexandria.kharkov.ua/stati/muzyika_v_rabote_-_za_i_protiv
5. Database of results of surveys of Russians "Archivarius", <http://wciom.ru>

Section 5. World economy

*Alexandrova Elena Nikolaevna,
Kuban State University, candidate of economics,
associate professor of the International Economics
and Management Department, Krasnodar
E-mail: al-helen@mail.ru*

*Orlov Viktor Ivanovich,
Kuban State University
graduate student of the International Economics
and Management Department, Krasnodar
E-mail: Orlov0381@mail.ru*

Development of network trade in BRICS countries

Abstract: In article conditions and features of development of network trade in BRICS member countries as a result of processes of globalization, modern regional problems are considered. The state and prospects of development of a network retail in the countries of BRICS are estimated on the Index of development of global trade (GRDI) to A. T. Kearney and the report of the Deloitte company of research of world sector of retail trade. The conclusion is drawn on the growing importance of the countries of BRICS in international trade, and also appeal of these markets as growth sources for global retailers that defines need of development of long-term advantages and investment strategy for these countries.

Keywords: БРИКС, торговая сеть, ритейл.

*Александрова Елена Николаевна,
Кубанский государственный университет, кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, г. Краснодар
E-mail: al-helen@mail.ru*

*Орлов Виктор Иванович,
Кубанский государственный университет,
магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, г. Краснодар
E-mail: Orlov0381@mail.ru*

Развитие сетевой торговли в странах БРИКС

Аннотация: В статье рассматриваются условия и особенности развития сетевой торговли в странах-участницах БРИКС под воздействием процессов глобализации, современных региональных проблем. Состояние и перспективы развития сетевого ритейла в странах БРИКС оценены по Индексу развития глобальной торговли (Global Retail Development Index, GRDI) А. Т. Kearney и отчету компании Deloitte исследования мирового сектора розничной торговли. Сделан вывод о растущей значимости стран БРИКС в международной торговле, а также привлекательности этих рынков как источников роста для глобальных ритейлеров, что определяет необходимость развития долгосрочных преимуществ и инвестиционных стратегий для этих стран.

Ключевые слова: BRICS, trading network, retail.

В настоящее время стран-членов группы БРИКС объединяют стратегические интересы в ряде областей, в том числе в направлении торгового сотрудничества [1]. В глобальной торговой системе страны БРИКС играют существенную роль. По данным ВТО, в 2012 г. доля Китая в экспорте стран ВТО составила 11,1%, а доля импорта — 9,8%, тем самым Китай занял первое и второе место среди членов ВТО. На долю России пришлось 2,9% экспорта и 1,8% импорта. На долю Индии — 1,6% и 2,6% соответственно. Импорт и экспорт Бразилии составил 1,3% и 0,5%, а Южной Африки — 1,3% и 0,7% соответственно. По сравнению с экономиками стран «Большой семерки» на долю которых в мировой экономике приходится 31,2% экспорта и 35,2% импорта, на страны БРИКС приходится всего 17,4% и 1,2% всего экспорта и импорта соответственно. Несмотря на это, доля экспорта и импорта товаров странами БРИКС увеличивается [2].

Современные требования глобального рынка, связанные с необходимостью устранения излишних уровней управления и повышения гибкости организаций, приводят к необходимости применения сетевых принципов в развитии торговли. В целом сетевые объединения характеризуются высокой конкурентоспособностью, что определяется эффективной организацией управления, четко выстроенной логистической схемой, объединяющей различные функции. Международные торговые сети выступают важнейшей составляющей современной торговли и представляют собой крупные производственно-сбытовые транснациональные компании, осуществляющие экспансию в различные страны мира.

Глобализация оказывает значительное влияние на процессы торговли, в том числе в розничном сегменте. Вступление ряда стран во Всемирную торговую организацию привело к открытию новых возможностей для свободной торговли и развитию сетевого ритейла в странах БРИКС. Следует отметить, что участники БРИКС имеют различную инфраструктурную, институциональную и законодательную базу для создания и функционирования как национальных, так и зарубежных сетевых компаний и возможностей их развития.

Так, согласно отчету компании Deloitte исследования мирового сектора розничной торговли за 2015 г. [3] в число 250 крупнейших ретейлеров мира вошли 6 российских торговых сетей («Магнит» — 55 место, X5 Retail Group — 58, «Дикси» — 166, «МВидео» — 192, «Лента» — 196, «Окей» — 206 место), 8 торговых сетей из Китая («Suning Commerce Group» — 59 место, «Gome Home Appliance Group» — 69, «JD.com, Inc.» — 92, «Shanghai Friendship Group Incorporated Co.» — 129, «Dashang Co.» — 179 место, «Chongqing Department Store Co.» — 188, «Yonghui Superstores Co.» — 189, «Nonggongshang Supermarket (Group) Co.» — 197 место), 2 из Бразилии («Lojas Americanas S. A.» — 150 место, «Magazine Luiza SA» — 247 место), 5 из ЮОА («Shoprite Holdings Ltd.» — 107 место, «Steinhoff International Holdings Ltd.» — 128, «Pick n Pay Stores Limited» — 148, «The SPAR Group Limited» — 174, «Woolworths Holdings Limited» — 239 место).

Очевидно, что на развитие как собственных торговых сетей в стране, так и на привлечение глобальных игроков на внутренний рынок значительное влияние оказывает инвестиционная привлекательность экономики. По оценкам Bloomberg в 2015 г. самой привлекательной страной для инвесторов среди участников БРИКС стала Россия, опередив по этому показателю Китай. Опрошенные агентством аналитики указывают на то, что акции российских эмитентов оцениваются ниже, чем у других стран БРИКС, и могут принести гораздо большую прибыль, если политические риски будут и дальше снижаться [4].

Перспективы развития сетевого ритейла в странах БРИКС можно оценить по Индексу развития глобальной торговли (Global Retail Development Index, GRDI) А. Т. Kearney [5]. Рейтинги А. Т. Kearney включает 30 развивающихся стран. Используя более чем 20 макроэкономических и определенных для розничной продажи переменных, эксперты организации определяют не только рынки, которые являются наиболее успешными на сегодняшний день, но также и те страны, которые имеют потенциал для развития сетевой торговли в будущем.

Рейтинг А. Т. Kearney в 2015 г. возглавил Китай (в 2014 г. — 2-е место), который уже занимал первое место еще в 2010 г. Вернуть статус лидера стране помогли высокие темпы роста рынка (в среднем на 16% в год за последние пять лет). Многие ритейлеры оптимизируют свои сети в Китае, закрывая одни магазины и открывая другие с целью повышения прибыльности. Страна привлекательна и для международных брендов. Например, Apple планирует в ближайшие годы нарастить свое присутствие в стране с 15 до 40 магазинов, одежные ритейлеры в 2014 г. открыли в стране в общей сложности 264 магазина. Ожидается, что по обороту розничной торговли Китай обгонит США к 2018 г., к 2022 г. объем китайского рынка достигнет 8 трлн. долл [5].

В первую пятерку также вошли Уругвай, Чили, Катар и Монголия. Бразилия располагается на 8-м месте (в 2014 г. — 5-е), Индия на 15-м (в 2014 г. — 20-е). ЮАР в рейтинг А. Т. Kearney не попала. Сильные стороны Бразилии — динамично развивающаяся экономика, высокий уровень потребления, значительное число городского населения, снизившиеся политический и финансовый риски. Повышаются позиции Индии в рейтинге А. Т. Kearney, что объясняется экономической стабильностью в стране и регулирующими реформами, нацеленными на улучшение среды для ведения бизнеса, хотя ограничения для ПИИ на мультифирменную розничную продажу все еще остаются [5].

Россия по результатам исследования за 2015 г. заняла 21-е место (для сравнения в 2014 г. — 12 место) из тридцати. Аналитики А. Т. Kearney отмечают, что Россия остается высокорисковым, но при этом достаточно перспективным рынком для инвестиций в розничную торговлю и является одной из стран GRDI с самым волатильным рейтингом: в 2010 г. она была второй по привлекательности среди стран, наиболее перспективных для инвестиций в розничную торговлю, а в 2012 г. опустилась на 26-е место. При этом неопределенность, вызванная взаимными торгово-политическими санкциями на фоне украинского кризиса, как ожидается приведет к замедлению инвестиций, но пока спрос на потребительские товары и покупательная способность находятся

на высоком уровне. Кроме политических рисков, иностранные инвесторы сталкиваются и с такими традиционными российскими проблемами как: нехватка современной недвижимости; высокие административные риски при строительстве новых торговых центров; сложности поиска земли; проблемы с коммуникациями.

Среди условий распространения сетевых структур в странах БРИКС необходимо выделить:

- динамизм внешней среды и требование быстрой адаптации компаний к изменяющимся условиям [6];

- возможности расширения функционирования компании на зарубежных рынках;

- необходимость определенной автономности структурных подразделений компании;

- распространение сетевых компьютерных технологий и глобальных коммуникационных сетей;

- необходимость совместной разработки и кооперирования производства и сбыта продукции компаний, функционирующих на одном сегменте рынка;

- информатизация, позволяющая оперативно управлять подразделениями компаний в разных регионах и странах;

- развитие процессов аутсорсинга, освобождение от вспомогательных, обслуживающих и непрофильных видов деятельности.

Подводя итог рассмотренным условиям, предпосылкам и ограничениям развития сетевого ритейла в странах БРИКС, можем сделать вывод о том, что страны данной группы характеризуются различной окружающей средой для развития торговых сетей. Растущая значимость стран БРИКС в международной торговле, а также привлекательность этих рынков как источников роста для глобальных ритейлеров приводят к развитию долгосрочных преимуществ и инвестиций в страны БРИКС. Даже несмотря на определенные региональные и страновые проблемы (например, усиление политических рисков в России на фоне украинского кризиса), глобальные и национальные сетевые ритейлеры разрабатывают долгосрочные стратегии инвестирования на наиболее динамично развивающихся рынках.

Список литературы:

1. Александрова Е. Н., Орлов В. И. Роль и перспективы развития стран БРИКС в глобальной экономике // Теория и практика общественного развития: электронный международный научный журнал. № 8. 2015. С. 36–38.
2. Альберту ду Амарал Хуниор, Вера Торенсен, Тьягу Р. С. М. Ногуэйру, Белиса Э. Элеутериу БРИКС в системе мировой торговли: страны с быстроразвивающейся экономикой в системе разрешения споров ВТО // Мосты. Выпуск 4. 2014. С. 29–31.
3. Deloitte. Global Powers of Retailing 2015: Embracing Innovation. <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html>
4. Bloomberg: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-07-20/russian-bonds-set-for-longest-rally-on-record-amid-rate-cut-bets>
5. Kearney A. T. The 2015 Global Retail Development Index (GRDI). Global Retail Expansion: An Unstoppable Force. <https://www.atkearney.com/documents/10192/5972342/Global+Retail+Expansion-An+Unstoppable+Force+-+2015+GRDI.pdf>
6. Шевченко И. В., Александрова Е. Н., Савченко М. И., Маровгулов В. М. Организационно-экономические аспекты формирования конкурентной стратегии экономического роста России // Финансы и кредит. 2006. № 9 (213). С. 67–75.

*Halushka Olena Mykhaylivna,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Institute of International Relations
postgraduate student, International Business Department
E-mail: olena.halushka@gmail.com*

Reserve currency devaluation and its impact on the global economy

Abstract: The goal of this research is to analyze the preconditions and consequences of the change of exchange rate of national currencies of the USA, Japan, EU, and China which occurred after the global financial crisis. The impact of competitive devaluation of reserve currencies on the small economies and the entire global economy is assessed in this paper.

Keywords: reserve currency, devaluation, monetary policy, quantitative easing.

Although for more than a century the countries have been actively using devaluation as a monetary and financial instrument to gain the advantages, especially to increase the volume of national exports, reduce imports, and improve their standing in the global market, this instrument started to be widely used only after the global financial crisis in 2008. It is explained by the fact that the recession and the decline of the financial sector of the developed countries and a few developing ones have reached such a rate that traditional ways of overcoming the crisis are no longer effective. Therefore, these countries started to devalue their national currency. Devalua-

tion of reserve currency has an impact not only on the national economies of the countries-issuers, but also on the global economy, as this currency is used in the international transactions, the issue of investments and credits, formation of foreign exchange and gold reserves, etc.

Competitive devaluation is closely connected with the trade and customs wars and is aimed to:

— gain the advantages in the international trade by means of making domestic products cheaper, whereas the imported ones — more expensive;

— create favorable conditions for the development of domestic production and protection of domestic producers;

— reduce the government's debt burden by buying out debt obligations for a reduced price.

The global currency war started after the global financial crisis of 2008–2009. It is a serious threat to the global growth and cooperation, as devaluation can be beneficial only in case one country is devaluating its currency with relation to the currency of another country. However, when all the countries devalue their currencies simultaneously, everyone loses, as the foreign trade processes are disrupted, and the global economic growth slows down.

The present-day Jamaican currency system is based on the principles of free convertibility of national currency and floating exchange rates. Before this system was introduced, the global foreign exchange market had been dominated by the United States of America. During the epoch of Bretton Woods agreement (from 1944 to 1978) the U. S. dollar functioned — along with the gold — as a global currency. The U. S. dollar had a fixed value against gold. The Jamaican currency system has abolished the gold standard and maintained the parity of the currency.

Nevertheless, as a matter of convention and due to the fact that the U. S. Federal Reserve System had led the expansionary monetary policy, the American currency has remained the most convenient payment instrument, which helped the USA maintain its standing as the world's largest economy and biggest financial center. Actually, the USA has acted as an initiator and one of the key players in all three currency wars — in 1921–1936, 1967–1987 [1, p.41] and 2010–2014.

Recently all of the world's largest economies have been involved in the currency war, and the governments of these countries understood that such actions pose a threat to the global economy. Thus, ministers of finances and heads of the central banks of G20 members met in Moscow in February 2013, having decided in the result that the member countries shall refrain from devaluating national currencies in order to gain competitive advantages.

However, the summit resolution, whereby the exchange rate shall be established by the market, not by the government, offers no guarantees to such countries as Brazil whose high interest rates attract foreign investments, which increases the value of

national currency and, thus, makes exports more expensive.

At the same time, U. S. Federal Reserve chairman Ben Bernanke said that the United States was using devaluation to advance domestic objectives. The Japanese representative also insisted that the Bank of Japan's pledge to start buying unlimited amounts government bonds was purely to help its shrinking economy get out of recession. The ministers agreed there was nothing wrong with such policies [2]. However, the line between devaluation to advance domestic objectives and devaluation to gain competitive advantage is very thin, and there are no mechanisms to distinguish between them yet.

The movement in the yen/U. S. dollar exchange rate proves that Japan cannot be called 'a currency manipulator.' Figure 1 shows that since the Plaza Accord was signed in 1985, the value of yen has not decreased, but only increased. Slight devaluations have been used as a modest correction of foreign exchange rate. Thus, in September 1985 the exchange rate was 237 yen per U. S. dollar, while in February 2014 it was only 102 yen per U. S. dollar.

Japan has not brought about the latest economic crisis, but it has suffered from it more than other industrial countries. It is confirmed by the analysis of statistical data of the country's GDP growth. Thus, in the peak of 2008 crisis, the GDP of USA dropped by 0,3%, while in 2009 it continued to decline, having reached the level of 2,8%. At the same time, the GDP of Germany increased by 1,1% and declined by 5,1% in respective years, whereas the GDP of Japan dropped by 1% and 5,5% respectively [4].

The yen's rise from 2008 to 2012 has deepened the recession in Japan. The Japanese currency has risen in value in this period owing to the fact that the Japanese creditors, worried about the crisis of substandard crediting in the USA and unstable situation in Europe, repatriated a part of their investments which they used to channel abroad and decided to invest their money into more reliable Japanese economic entities. Therefore, it was risk minimization that boosted the yen's rise during the crisis.

Moreover, the currency management of the U. S. Federal Reserve System and the European Central Bank helped to strengthen the Japanese yen and bring the Japanese investors back to the domes-

tic financial markets. In the post-crisis period these financial institutions have considerably lowered the interest rates. Thus, the U. S. real interest rate has dropped from 5,2% in 2007 to 1,2% in 2011, in Euro area the interest rate was 4% in January 2008, slightly increased to 4,25% in July-September 2008, and dropped to 1% in May 2009. Actually, Japan

was the only country with increasing real interest rate — from 2,8% in 2007 to 3,8% in 2010 [8]. Due to inflation, real interest rates were either negative as in United Kingdom or very low as in the U. S. or Eurozone, which inflicts losses on investors. In this situation a large part of the burden of monetary policy falls on currency.

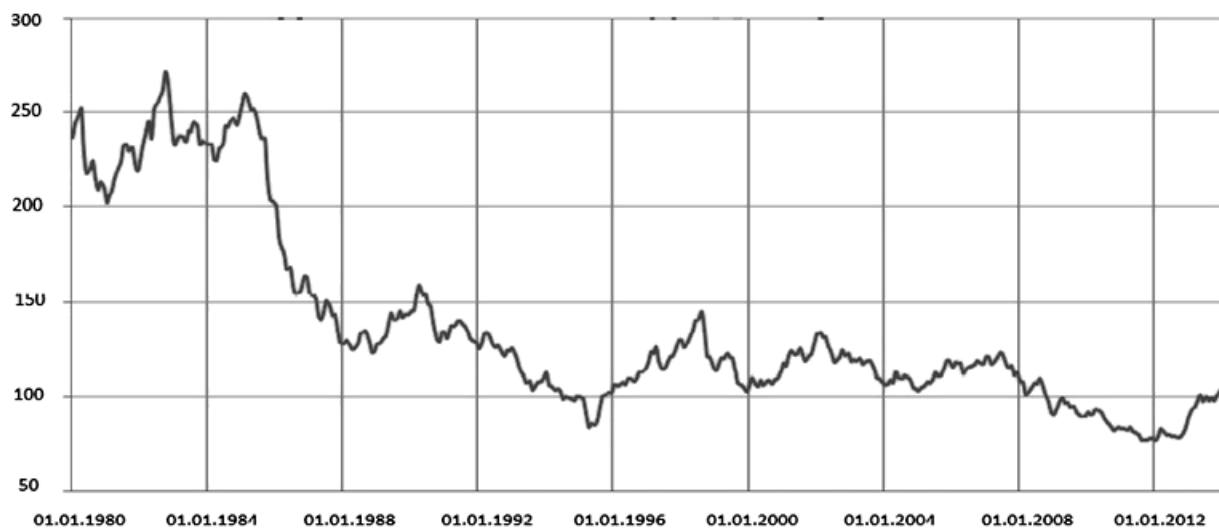


Figure 1. Exchange rate of the yen against the U. S. dollar, yen per U. S. dollar [3]

Consequently, the currencies of both the USA, and EU have lost in value compared to the Japanese currency due to the significant increase of public-sector debt in the result of measures taken to support the market environment, implementation of the policy of cheap money, and granting financial aid to the banks to save them from bankruptcy after the crisis. It is only recently, after the situation in Euro area has started to stabilize, that Japanese investors are again investing in euro. However, the fact that the yen's rise started back then, when the interest rates in euro and U. S. dollars considerably exceeded the interest rates in yen (2007–09), suggests that a significant capital outflow should not be expected.

From October 2012 to February 2014, the yen has lost in value against the U. S. dollar by 29,17% [3], against euro — by 35% [5]. Although the Japanese market is not a major target market for the European and American companies, the Japanese companies are their competitors in the global market. For that reason rapid devaluation of yen provokes questions and criticism of the governments of those countries.

In autumn 2012, Brazil's finance minister Guido Mantega claimed that new rounds of 'quantitative

easing' launched in the USA and Japan would only exacerbate global currency wars and make other countries reciprocate by the same actions. He made this claim after the U. S. Federal Reserve System launched QE3 program, nicknamed as 'QE3-Infinity', which allowed the Federal Reserve to purchase assets for \$85 billion per month of commercial housing market debt risk.

The dollars created in the result of several rounds of 'quantitative easing' are the banknotes not backed by gold reserves which circulate not only within the country, but are also used by the USA to buy foreign goods, pay off the external debt, and invest in other economies. Moreover, U. S. dollar is a global reserve currency, so this country has a powerful instrument of influencing not only the domestic economy or economy of its partners, but also the entire global economy. The countries manufacturing goods or supplying raw materials will incur losses compared to those who create key measure of value for foreign trade and controls these processes.

However, since December, 2013 the U. S. started to decrease a pace of quantitative easing. Beginning with August, 2014, the U. S. Federal Open Market Committee started to add to its holdings of agency

mortgage-backed securities at a pace of \$10 billion per month rather than \$15 billion per month, and longer-term Treasury securities at a pace of \$15 billion per month rather than \$20 billion per month [6], and in October 2014 the program was ended. This makes U. S. dollar becoming stronger.

But after the third round of 'quantitative easing' was launched in the USA, the Bank of Japan initiated an extended program of asset purchase and crediting for 10 trillion yen, which should have finished in December 2013, but in April 2013 was replaced with even more extended program of buying out government stocks of all maturity terms to increase the monetary base by 60–70 trillion yen per year up to reach 270 trillion yen by the end of 2014 [7].

The countries of Euro area, especially France, responded to such actions of the USA and Japan. Before the summit in Moscow in February, the finance minister of France Pierre Moscovici has expressed his concern that increase of euro's exchange rate makes the goods of Euro area less competitive. Moscovici called on the European Central Bank to set the limit of euro's exchange rate increase. The president of France François Hollande stressed that markets are not to be expected to determine the value of euro, when the trade partners of the EU pull down exchange rates of their currencies to make their products more competitive. He claimed this taking into account the strengthening of euro: from July 2012 to February 2013, when this claim was made, the exchange rate of euro was increasing, having reached its 15-month maximum rate against the U. S. dollar — slightly more than 1,36 U. S. dollar/euro on January 28, 2013. However, euro's exchange rate to U. S. dollar did not drop rapidly in 2013–2014 due to the lack of firm stimulation measures in the EU currency management, and it remained at the level of 1,28–1,38 U. S. dollar/euro.

Due to devaluation of reserve currencies, dynamically developing economies find themselves in the risk zone. Economic growth indicators of these countries are more compelling than similar indicators of developed countries: for instance, Brazil's GDP growth rate in 2008 totaled 5,2%, in 2009 it dropped by 0,3%, but in 2010 increased by 7,5%. In 2011 Brazil's GDP growth rate reached 2,7%, while in 2012 it slowed down to 0,9%. The real inter-

est rate in Brazil during this period fluctuated from 35,9% to 30,2% [8].

Confidence in the currency of developing countries has always been low. Therefore, many governments and heads of central banks of these countries take measures to stimulate the economy and raise confidence in the national currency. In particular, they issue loans in this currency on attractive terms and offer higher interest rates for the national currency deposits than for foreign currency ones. This situation might stimulate the inflow of risk capital to the country, which, in its turn, might lead to the rise in the exchange rate. However, it is a rare phenomenon under the conditions of economic and political instability, as the investors face high risk. Moreover, the governments of developing countries often resort to currency issuance to cover the current needs, which accelerates the inflation rate. Thus, for the last couple of years most currencies of developing countries have lost in value against the U. S. dollar.

To maintain the exchange rates of their currencies under such conditions, the developing markets should obviously either reduce the interest rates or take protectionist measures.

On the whole, the developing countries responded to the launch of the third round of 'quantitative easing' by the U. S. Federal Reserve System more calmly than to the start of its second round. Thus, the governments of the South Korea, Thailand, Singapore, and Philippines stated that they were ready to interfere, should the inflow of capital become threatening. After that the U. S. dollar index against a basket of key international currencies has dropped by 18% for 13 months starting from June 2010.

China is a major player in the currency war. It is almost the only country that has been using competitive devaluation for a long time and still enjoys its positive results. Although starting from 2005 China has been conducting gradual revaluation of yuan, as of September 2013 its foreign currency and gold reserves totaled 3,66 trillion U. S. dollars, which a number of experts consider a consequence of a long-lasting undervaluation of Chinese currency.

Over recent years, especially after the onset of the global economic crisis, the Chinese leaders have been publicly criticizing the monetary policy of the

United States of America as such that cannot maintain the stability of U. S. dollar as the world's reserve currency. China has again called for deamericanization of the world against the backdrop of the public management crisis in the USA in October 2013.

In this context it should be mentioned that China is one of the largest foreign holders of U. S. debt. Beijing holds U. S. treasury bonds for 1,28 trillion U. S. dollars and considers this asset as one of the possible ways of investing the country's foreign exchange reserves. Therefore, China is closely watching the domestic situation and foreign policy of the USA, as devaluation of the American currency might incur direct and considerable economic losses to this country. And it is due to the regular fluctuations of U. S. dollar exchange rate that China more and more often declares its intention to make yuan the world's reserve currency instead of the U. S. dollar.

Under the post-crisis conditions, the developed countries use devaluation of the national currency to overcome the recession, because other instruments prove ineffective. It is almost impossible to distinguish between devaluation to overcome the impact

of the economic crisis and devaluation to gain competitive advantage in the international trade.

The countries issuing the world's reserve currency own a powerful instrument of influencing not only their national economies or the economies of their partners, but also the entire global economy. The value of foreign currency and gold reserves of other world countries depends on the exchange rate policy of the developed countries. In case of devaluation the countries manufacturing goods or supplying raw materials will in long term incur losses compared to those who create key measure of value for foreign trade and controls these processes.

Due to the devaluation of reserve currencies, dynamically developing economies — new industrial countries, as well as developing countries, find themselves in the risk zone. Economic growth indicators of these countries are more compelling than similar indicators of developed countries, while interest rates are usually higher, especially considering the fact that in the post-crisis period in the developed countries they come close to 0%. The inflow of risk capital into such an economy might heat it up and lead to the rise in the exchange rate.

References:

1. James Rickards. *Currency Wars: The Making of the Next Global Crisis*. Penguin Books Ltd, USA. 2012.
2. Jan Strupczewski. Analysis: G20 promises unlikely to end devaluation debate. Reuters. Available at: <http://www.reuters.com/article/2013/02/16/us-g20-devaluation-idUSBRE91F05S20130216>. Access on: 16.02.2013.
3. Bank of Japan. BOJ's Main Time-series Statistics (Monthly). Available at: http://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/m_en.html
4. The World Bank. GDP growth (annual%). Available at: <http://www.worldbank.org>
5. European Central Bank. Euro foreign exchange reference rates. Japanese Yen (JPY). Available at: www.ecb.europa.eu/stats/exchange/
6. Federal Reserve System. Press-release of the Board of Governors of the Federal Reserve System. Available at: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/20140730a.htm>. Access on: 30.07.2014.
7. Leika Kihara. BOJ to pump \$1.4 trillion into economy in unprecedented stimulus. Reuters. Available at: <http://www.reuters.com/article/2013/04/04/us-japan-economy-boj-idUSBRE93216U20130404>. Access on: 4.03.2013
8. The World Bank. Real Interest Rate,%. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.RINR?page=1>

Section 6. Finance, money circulation and credit

*Straßberger Mario,
Prof. Dr. rer. pol. Hochschule Zittau/Görlitz
Professur für Finanzwirtschaft und Finanzdienstleistungen
E-mail: m.strassberger@hszg.de*

*Sysoyeva Larysa,
Ph. D., Ukrainische Bankakademie
der Nationalbank der Ukraine, Lehrstuhl für Bankwesen
E-mail: larysa.sysoyeva@gmail.com*

Die institutionelle Entwicklung der europäischen Bankenaufsicht

Zusammenfassung: In Reaktion auf die negativen Auswirkungen der Finanzkrise auf die Stabilität des Bankensektors ist die Architektur der Bankenaufsicht in Europa grundlegend verändert worden. Die Europäische Zentralbank hat Aufgaben in der Bankenaufsicht übernommen. Dadurch entstehen aber Interessenkonflikte mit ihren geldpolitischen Aufgaben. Sie müsste kontrolliert werden und könnte so ihre Unabhängigkeit verlieren.

Stichwörter: Unabhängigkeit der Zentralbank, Bankenaufsicht, Finanzmarkt.

Einleitung

Die noch anhaltende Finanzmarkt- und Bankenkrise hat seit 2007 gezeigt, dass solche Krisenerscheinungen in der Lage sind, das Funktionieren marktwirtschaftlicher sowie demokratischer Systeme in ihrer Gesamtheit erheblich zu beeinflussen. Aber auch abseits von Krisenszenarien haben die Finanzmärkte und das Bankensystem einen signifikanten Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung und den Wohlstand einer Volkswirtschaft [1, 81–83] — was wiederum auch auf die politischen Prozesse ausstrahlt. Umgekehrt werden die Akteure auf den Finanzmärkten und in den Finanzinstituten auch maßgeblich von den relevanten politischen Rahmenbedingungen beeinflusst, sind möglicherweise „political institutions [...] the most important determinants of financial institutions“ [2, 288].

Die wechselseitigen Zusammenhänge sind durchaus komplex, im Allgemeinen am meisten befürchtet werden Verletzungen der Prinzipien des Gläubigerschutzes und des Systemschutzes durch Banken und andere institutionelle Finanzmarktteilnehmer. Folgerichtig stellen genau diese potenziellen Gefahren die bedeutendsten Motive für die weitreichende Beaufsichtigung und Regu-

lierung von Banken dar [3, 27]. Die Erreichung dieser Ziele wiederum ist davon abhängig, wie die bankaufsichtlichen Regeln sowie die für ihre Anwendung und Durchsetzung verantwortlichen Organisationen durch den demokratisch legitimierten Gesetzgeber gestaltet werden. Die Frage der adäquaten institutionellen Ausgestaltung der europäischen Bankenaufsicht hat aktuell durch die Neuordnung der Zuständigkeiten zwischen nationalen und europäischen Institutionen eine neue Dynamik erhalten. Der Beitrag konzentriert sich daher auf die institutionelle Entwicklung der Bankenaufsicht in Europa.

Europäische Bankenaufsicht

Das Vertrauen in die Funktionsfähigkeit der Finanzmärkte und die Stabilität des europäischen Bankensystems werden auch künftig entscheidend von der Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank (EZB) sowie daneben existierender (europäischer und nationaler) Bankaufsichtsbehörden abhängen. Die Unabhängigkeit der Zentralbank wird allgemein als Garant für die Stabilität einer Währung angesehen.

In der Diskussion zur Gewährleistung und Erhaltung einer politisch wie ökonomisch unabhängigen Zentralbank und Bankenaufsicht wird unterschieden in: Zielunabhängigkeit, Instrumentenunabhän-

gigkeit, Finanzielle Unabhängigkeit und Personelle Unabhängigkeit [4, 151]. In dieser mehrfachen Hinsicht ist die Unabhängigkeit der EZB durch die Weisungsfreiheit von jeglichen staatlichen Institutionen, durch das Verbot der Staatsfinanzierung (inklusive des Verbots des Kaufs staatlicher Schuldtitel) und durch die eigenverantwortliche Wahl ihrer Strategien und Maßnahmen gesichert. Es bleibt zu hinterfragen, ob die neuen institutionellen Strukturen der europäischen Bankenaufsicht die Ziele und Entwicklungen der Regulierung sowie der Geldpolitik beeinflussen.

Im Weiteren gehen wir den folgenden Hypothesen nach.

1. Die Unabhängigkeit der EZB wird sehr stark durch ihre Beteiligung an der Bankenaufsicht beeinflusst.

2. Die Unabhängigkeit der EZB als Institution der Bankenaufsicht ist sehr begrenzt.

Fest steht inzwischen, dass die EZB durch ihre operative Aufsichtstätigkeit zügig Informationen über die Solvenz von (zuvorderst systemrelevanten, aber auch anderen) Banken erhält, die sonst nur einer zuständigen nationalen Behörde zur Verfügung stehen [5, 412–427]. Wenn die EZB die Liquidität der Banken gleichzeitig durch verschiedene Instrumente, wie etwa die Emergency Liquidity Assistance (ELA), stützen kann, entstehen Interessenkonflikte im Bereich der Regulierung, aber auch im Bereich der Geldpolitik. Zum einen kann das Moral Hazard-Problem dazu führen, dass etwa aufsichtliche Maßnahmen nicht in der nötigen Konsequenz durchgesetzt oder Banken in der Liquiditätsversorgung unterschiedlich behandelt werden [6, 285–315]. Zum zweiten kann eine massive Liquiditätsbereitstellung über die Ausweitung der Geldmenge wiederum auch geldpolitischen Zielen entgegen stehen.

Das Beispiel der Regulierung von Banken vor der Finanzkrise hat gezeigt, dass Instabilitäten im Bankensystem nicht grundsätzlich verhindert werden können. Der Staat kam im Zuge der Krise nicht umhin, unter massivem Einsatz finanzieller Mittel einzugreifen, um das System zu stabilisieren. Es ist zu erwarten, dass dies auch in Zukunft nicht auszuschließen sein wird. Der Staat greift also, falls nötig, in die Belange der EZB als Institution der Bankaufsicht ein. Ihre Unabhängigkeit in diesem Bereich ist damit faktisch schon beschränkt. Außerdem wird

wohl das Handeln der EZB in der Regulierung von Banken ihre Reputation als Ganzes beeinflussen und damit auch auf ihr Ansehen in geldpolitischen Fragen ausstrahlen.

Im Folgenden wollen wir einige der neuen Kernelemente der europäischen institutionellen Struktur der Bankenaufsicht kritisch diskutieren. Seit 1. Januar 2015 wird die Bankenrestrukturierung durch eine EU-weite Vorschrift zur Bankenabwicklung (Bank Recovery and Resolution Directive — BRRD) ergänzt [7, 337]. Gemäß BRRD sind alle Banken und anderen Kreditinstitute in den 28 EU-Mitgliedsstaaten verpflichtet, intern Maßnahmen zur Krisenprävention festzulegen und Sanierungspläne aufzustellen. In Deutschland hat die Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung (FMSA) die Funktion einer Abwicklungsbehörde für Banken übernommen. Bankenaufsicht und Bankenabwicklung lagen bis 2014 in der jeweiligen nationalen Verantwortung der Mitgliedsstaaten der europäischen Währungsunion. Island und Irland zum Beispiel hat die Rettung ihrer Großbanken während der Finanzmarkt- und Bankenkrise überfordert. Die neue institutionelle Struktur der europäischen Bankenunion soll derartige Probleme in Zukunft verhindern helfen. Für die Bankenunion sind drei Säulen vorgesehen: eine gemeinsame Bankenaufsicht (Single Supervisory Mechanism, SSM), eine gemeinsame Bankenabwicklung (Single Resolution Mechanism, SRM) sowie gemeinsame Standards für die Einlagensicherung. Alle drei Säulen verbindet ein gemeinsames Regelwerk (Single Rule Book).

All das bedeutet, dass die EZB im Rahmen des einheitlichen Aufsichtsmechanismus die oberste Bankenaufsichtsbehörde für alle Banken in SSM-Mitgliedstaaten ist. Ihre Verantwortung untergliedert sich aber in zwei verschiedene Aufsichten — eine direkte und eine indirekte. Im Rahmen der direkten Aufsicht ist die EZB für den aufsichtlichen Überprüfungs- und Beurteilungsprozess verantwortlich. Bei der indirekten Aufsicht beschränkt sich die Rolle der EZB darauf, dass die zuständigen nationalen Behörden den Anforderungen des SSM gerecht werden und eine kohärente Durchführung der Aufsicht gewährleisten [8, 16]. Ob die EZB unter diesen Bedingungen ihre Funktion der obersten Bankenaufsicht überhaupt vollumfänglich erfüllen

kann, wird sich in Zukunft erweisen müssen.

Gemäß Lissabon-Vertrag ist die vorrangige Zielsetzung der Zentralbank die Gewährleistung von Preisstabilität. Ihr können aber auch besondere Aufgaben im Zusammenhang mit der Aufsicht über Kreditinstitute übertragen werden [9]. In dieser Doppelfunktion ist die Gefahr von Interessenkonflikten zwischen der Geldpolitik der EZB und ihren Aufgaben in der Bankenaufsicht, wie sie oben herausgearbeitet wurden, bereits angelegt. Aufgrund der Governance-Struktur der EZB gibt es keine vollständige Trennung zwischen beiden Bereichen. Der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsgremiums ist gleichzeitig Mitglied des Direktoriums der EZB. Somit entscheidet ein führender Vertreter der Bankenaufsicht im EZB-Rat über die Geldpolitik. Die EZB müsste zur Vermeidung von Moral Hazard ihrerseits einem Monitoring unterliegen, was letztlich aber natürlich ihre Unabhängigkeit in Frage stellt.

Laut Lissabon-Vertrag ist die EZB bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben in der Bankenaufsicht unabhängig. Neben der EZB als oberste Bankenaufsichtsbehörde bleiben weiterhin die nationalen Aufsichtsbehörden bestehen. Aktuell gibt es in 10 von den 18 Mitgliedsländern der Eurozone nationale Bankenaufsichtsbehörden [10, 39–49]. Daraus ergibt sich nicht nur die Frage, wie eng die EZB und die nationalen Aufsichtsbehörden in der mikroprudentiellen Bankenaufsicht und der Überwachung des laufenden Geschäftsbetriebes zusam-

menarbeiten sollen. Es entsteht vor allem auch die Frage, in wieweit die politische Unabhängigkeit der EZB in der Bankenaufsicht gewahrt bleibt, denn die nationalen Aufsichtsbehörden sind regelmäßig Regierungsbehörden unterstellt. In Deutschland etwa unterliegt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) der Fachaufsicht des Bundesministeriums der Finanzen. Man wird also auch hier und nicht nur bei der makroprudentiellen Aufsicht auf gemeinsame europäische Regeln zur Sicherstellung der Unabhängigkeit nicht verzichten können.

Fazit

Die Unabhängigkeit der EZB nicht nur in ihrer Geldpolitik, sondern auch in der Bankenaufsicht, ist für die politische und ökonomische Stabilität der EU wie auch für die Stabilität des Bankensystems von eminenter Bedeutung. Die EZB ist in der gegenwärtigen Architektur des europäischen Aufsichtsmechanismus allerdings Ziel- und Interessenkonflikten ausgesetzt, wenn sie ihre geldpolitischen Entscheidungen mit ihren Aufgaben in der Bankenaufsicht vereinbaren will. Zur Beobachtung dieser Konflikte müsste die EZB kontrolliert werden, was aber ihre Unabhängigkeit beschränkte. Institutionell muss daher eine strikte Trennung von geldpolitischen und bankaufsichtlichen Aufgaben der EZB sichergestellt werden. In der Bankenaufsicht müssen auf europäischer Ebene unmissverständliche Regeln zur Wahrung der Unabhängigkeit der EZB anerkannt werden.

Referencez:

1. Demirgüç-Kunt A., R. Levine. Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Cross – Country Comparisons, in: A. Demirgüç-Kunt, R. Levine (Hrsg.). *Financial Structure and Economic Growth – A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development*, 2001.
2. North D. C., Shirley M. M.. Conclusion: Economics, Political Institutions, and Financial Markets, in: S. Haber, D. C. North, B. M. Weingast (Hrsg.). *Political Institutions and Financial Development*, 2008.
3. Benston G.J. *Regulating Financial Markets: A Critique and some Proposals*, London, 1998.
4. Deutsche Bundesbank (Hrsg.), *Geld und Geldpolitik*, Frankfurt am Main, 2014.
5. Pellegrina L. Dalla, Masciandaro Donata, Pansini Rosario Vega. The central banker as prudential supervisor: Does independence matter?, in: *Journal of Financial Stability*, No. 9, 2013.
6. Masciandaro D. Divide et Impera: Financial supervision unification and the central bank fragmentation effect, in: *European Journal of Political Economy*, Vol. 32, No.2, 2007.
7. Hartmann-Wendels T., Pfingsten A., Weber M. *Bankbetriebslehre*, 6. Auflage, Berlin, 2014.
8. Pascal di Prima. Wider die Bankenaufsicht, in: *Die Bank*, Nr. 7, 2015.
9. Artikel 127, Absatz 6 des Vertrages von Lissabon, <http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/de/20150201PVL00008/Der-Vertrag-von-Lissabon>.

10. Europäische Zentralbank (Hrsg.), Jahresabschluss 2014, http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/EZB_Jahresberichte/2014_jahresabschluss.pdf?__blob=publicationFile.

Section 7. Economics of Population

Tkachuk Vadim Anatolievich
Acting Head of the Department of Labour Economics
and Rural Development, National University of Life
and Environmental Sciences Ukraine,
Ph. D., associate professor,
E-mail: enter7682@ukr.net

Socio-economic determinants of quality of life of rural population

Abstract: The article is supplemented and clarified the definition of “quality of life of the rural population”; identified structural characteristics of the category of “quality of life of the rural population”; grounded organizational and economic mechanism of their interaction. Generalized proposed classification and methodological approaches to the analysis of the main parameters of evaluation quality of life of rural population that is most adapted to the specific conditions of estimation of the parameters of life of rural population and therefore best reflects through offered indexes and indicators the complexity of this category. It is necessary to assess the vector orientation and impact on index of quality of life, which is a prerequisite for the implementation of this technique. Developed the methodical approach of calculation of structural and consolidated index of quality of life of the rural population of the region.

Keywords: rural territories, rural population, index of quality of life of the rural population.

Ткачук Вадим Анатольевич
и. о. заведующего кафедрой экономики труда и развития
сельских территорий, Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины, к. э. н., доцент,
E-mail: enter7682@ukr.net

Социально-экономические детерминанты качества жизни сельского населения

Аннотация: В статье дополнено и уточнено определение категории «качество жизни сельского населения»; обнаружены структурные характеристики категории «качество жизни сельского населения»; обоснован организационно-экономический механизм их взаимодействия. Обобщена и предложена классификация методических подходов к анализу основных параметров оценки категории качества жизни сельского населения, которая в наибольшей степени адаптирована к условиям и специфике оценки параметров жизни сельского населения и, соответственно, наиболее полно отражает через предлагаемые индексы и показатели всю полноту этой категории. При этом необходимо оценить вектор направленности воздействия этих структурных показателей на индекс качества жизни, что является одним из необходимых условий реализации этой методики. Разработан также и методический подход расчета структурных и сводного индекса качества жизни сельского населения региона.

Ключевые слова: сельские территории, сельское население, индекс качества жизни сельского населения.

Постановка проблемы. Интегрирование Украины в мировое экономическое пространство, вступление в ВТО, интенсификация взаимодействия с Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) обуславливает необходимость изменения методологических подходов к количественной оценке закономерностей общественного развития. Смещение приоритетов социально-экономической политики мировых лидеров в сторону гуманизации основных сфер жизни, повышение роли образования, науки, культуры в обществе способствуют усилению роли человеческого капитала в развитии регионов, отдельных территорий и государства в целом, что, в свою очередь, требует рассмотрения закономерностей изменения качества жизни населения. Показатели качества жизни отражают одновременно и наиболее значимые социальные результаты и условия экономического роста. Кроме того, важным фактором, влияющим на актуальность проблем качества жизни сельского населения в Украине, является наличие региональных социально-экономических моделей развития, когда каждый регион выстраивал свою специфическую систему экономических механизмов регионального развития и социальной защиты населения. В связи с чем, экономические преобразования последних лет оказали существенное влияние на представление о качестве жизни в целом и, качества жизни сельского населения, в частности. В настоящее время в регионах сформировались разные системы обеспечения качества жизни сельского населения, включающих технологии и меры по его повышению, методы оценки их эффективности. Кроме того, важным фактором, влияющим на актуальность проблем качества жизни сельского населения в Украине, является наличие региональных социально-экономических моделей развития, когда каждый регион выстраивал свою специфическую систему экономических механизмов регионального развития и социальной защиты населения. В связи с чем, экономические преобразования последних лет оказали существенное влияние на представление о качестве жизни в целом и, качества жизни

сельского населения, в частности. В настоящее время в регионах сформировались разные системы обеспечения качества жизни сельского населения, включающих технологии и меры по его повышению, методы оценки их эффективности.

Анализ последних исследований и публикаций. В исследование проблем измерения человеческого развития, повышения качества жизни населения значительный вклад внесли такие зарубежные ученые, как Р. Арон, Д. Белл, О. Бланшар, П. Ф. Друкер, Дж. М. Кейнс, Дж. Б. Кларк, А. Маршалл, Д. Медоуз, К. Менгер, В. Парето, А. Сен, А. Тойнби, Л. Туроу и др. Различные аспекты качества жизни сельского населения и его оценки были исследованы отечественными учеными: методика построения регионального индекса человеческого развития предложили ученые С. И. Пирожков, А. С. Власюк; оценку качества жизни в зависимости от источников формирования доходов населения и социально-экономического статуса — Т. А. Заяц; концепцию исследования уровня жизни населения Украины в зависимости от материального положения, условий проживания, состояния социальной среды — Л. М. Черенько, А. А. Зотова, А. И. Крикун, В. В. Латик, А. В. Маликов, И. И. Осипова, С. В. Полякова, И. И. Пронина, О. В. Ревнивцева, А. Г. Реут и другие.

Цель статьи — теоретическое обоснование, разработка и апробация методических подходов к оценке качества жизни сельского населения.

Результаты исследований. Категорию качества жизни сельского населения можно определить как совокупность условий экономического, нравственного, интеллектуального и социального благосостояния сельского населения при достижении им идентичности ее параметров основных видах деятельности и потребностям сельского населения. Именно это определение мы предполагаем использовать при разработке оценочных характеристик и показателей, определяющих качество жизни сельского населения, как одной из социальных групп, которой присущий свой, специфический уровень жизни. Это же определение можно ис-

пользовать при трактовке региональных особенностей количественных и качественных характеристик категории «качество жизни сельского населения». Структуру категории «качество жизни сельского населения» можно разделить на следующий ряд составляющих, включая качество общества, под которым

понимаются качество личности, населения, отдельных социальных групп и организаций гражданского общества; качество трудовой и предпринимательской жизни; качество социальной инфраструктуры; качество окружающей среды; личная безопасность и удовлетворенность людей своей жизнью (рис. 1).

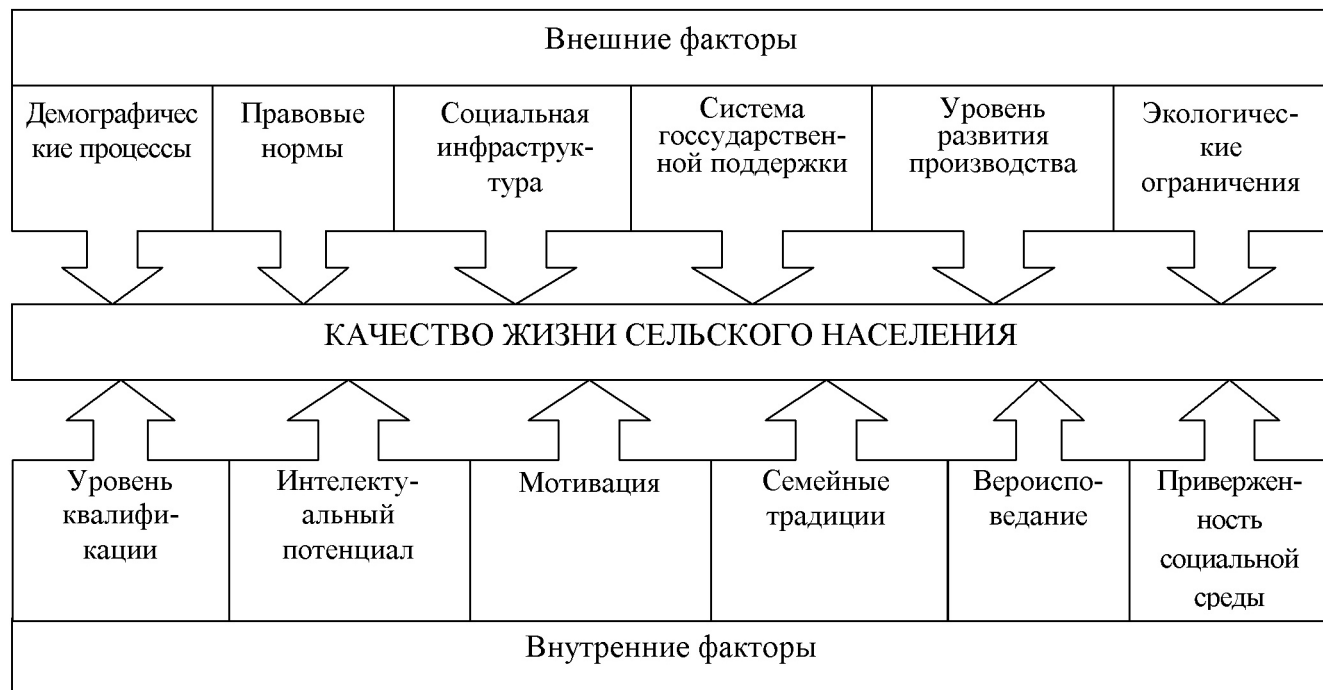


Рис. 1. Структурная характеристика категории «качество жизни сельского населения»

Категорию качества жизни сельского населения необходимо рассматривать с позиций комплексного и системного подхода, который позволяет учитывать территориальные различия в качестве жизни населения различных по уровню социально-экономического развития регионов. Методические подходы к анализу основных параметров оценки категории качества жизни

нами классифицированы в табл. 1, что позволяет разработать методики, показатели, индикаторы (пороговые значения) специально для оценки и прогнозирования уровня качества жизни сельского населения, так как их объективные и субъективные формы оценки существенно отличаются от характеристик качества жизни городского населения.

Таблица 1. – Классификация методических подходов оценки качества жизни сельского населения

Методический подход	Классификационные характеристики
1	2
Методический подход, основанный на анализе потребностей сельского населения	Составление сводного перечня показателей в соответствии со структурой потребностей и интересов
Методический подход, основанный на синтезе процессов жизнедеятельности сельского населения	Аналитический подход, при котором показатели качества жизни группируются по сферам жизни в соответствии со структурой процессов жизнедеятельности людей, с последующим синтетическим обобщением
Методический (технологический) подход, основанный на определении сводного индекса качества жизни сельского населения	Единственно возможная форма рейтинговой оценки достигнутого уровня качества жизни сельского населения в той или иной совокупности регионов

<i>1</i>	<i>2</i>
Методический подход, основанный на определении ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала)	Среднеарифметическая величина трех индексов: индекса ожидаемой продолжительности жизни при рождении, индекса достигнутого уровня образования и индекса ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, каждый из которых выступает как результирующая множества факторов
Методический подход, основанный на определении степени удовлетворенности индивида параметрами и условиями своей жизнедеятельности	Индекс качества жизни выводится по результатам большого количества массовых опросов в регионах, предполагает, соответственно, большие финансовые затраты на проведение исследования
Методический подход, основанный на статистических данных о параметрах и показателях качества жизни сельского населения	Уровень объективности условный, несовершенство методик получения статистической информации, низкий уровень репрезентативности источников информации в сельской местности, наборы стандартных показателей далеко не всегда отражают специфику категории качества жизни сельского населения
Методический подход, основанный на данных социологического опроса	Методическое инструментарий, который позволяет через частные мнения и суждения жителей поселения определить болевые точки в социальной инфраструктуре, наметить пути их преодоления, муниципалитетам и органам исполнительной власти сельских поселений, получить более подробную картину функционирования сельских служб, непосредственно влияют как на жизнь района в целом, так и отдельных его поселений

На основе анализа существующих в экономической литературе методических подходов к оценке качества жизни, представляется возможным предложить методический подход к оценке качества жизни сельского населения, в наибольшей степени адаптирован к условиям и специфике параметров жизни сельского населения и, соответственно, наиболее полно отражает через предлагаемые индексы и показатели всю полноту этой категории. В рамках данного подхода необходимо учитывать предположение,

что все структурные составляющие (показатели) индекса качества жизни сельского населения имеют равные веса, заведомо исключает применение метод экспертных оценок. При этом необходимо оценить вектор направленности воздействия этих структурных показателей на индекс качества жизни, является одним из необходимых условий реализации этой методики. Как нам представляется в состав индекса качества жизни сельского населения необходимо включать следующие показатели (табл. 2).

Таблица 2. – Структура показателей индекса качества жизни сельского населения

Структурные показатели, входящие в состав индекса качества жизни	Структурные показатели, входящие в состав сводного показателя
<i>1</i>	<i>2</i>
Качество жилищных условий населения (А)	Структурный состав показателей группы А
Наличие коммуникаций (а1, а2, а3, а4, а5)	а1 — удельный вес общей жилой площади, оборудованной водопроводом; а2 — удельный вес общей жилой площади, оборудованной канализацией; -

1	2
	A3 — удельный вес общей жилой площади, оборудованной газопроводом; a4 — удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади сельского жилищного фонда; a5 — общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного сельского жителя
Величина и распределение доходов (B)	Структурный состав показателей группы B
Уровень индивидуальных доходов (в1)	в1 — отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму, установленном в регионе
Индекс Джини (в2)	в2 — отношение 10% самых низкооплачиваемых категорий сельских жителей до 10% наиболее высокооплачиваемых категорий сельских жителей
Уровень бедности (в3)	в3 — доля сельского населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума
Равенство в распределении доходов (в4)	в4 — отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работника сельскохозяйственных организаций к среднему уровню по региону
Индекс потребительских цен (в5)	в5 — прирост цен на потребительские товары в процентах к предыдущему году
Миграционная активность сельского населения (C)	C — коэффициент миграционного прироста как разница между числом прибывших и выбывших на 10 тыс. человек сельского населения территории
Транспортная обеспеченность (D)	D — доля населения, проживающего в населенных пунктах, не имеющих регулярного автобусного и (или) железнодорожного сообщения с административным центром муниципального района, в общей численности населения муниципального района
Обеспеченность услугами системы здравоохранения (E)	Структурный склад показателей группы E
	e1 — детская смертность как отношение случаев смерти новорожденных в возрасте до одного года, приходится на 1000 родившихся; e2 — продолжительность жизни как средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении; e3 — смертность лиц на дому среди сельского населения в возрасте до 65 лет на 100 тыс. человек, проживающих в данном муниципальном районе; e4 — детская смертность как количество случаев смерти детского населения в возрасте до 18 лет на 100 тыс. населения, проживающего в данном муниципальном районе.
Обеспеченность услугами системы образования (F)	F — как доля выпускников сельских общеобразовательных учреждений, не получивших аттестат о среднем (полном) образовании в общей численности выпускников данного муниципального района.
Безопасность личности (G)	G — количество зарегистрированных преступлений на 100 тыс. человек сельского населения, проживающего на территории данного муниципально-го района.
Уровень занятости сельского населения в трудоспособном возрасте (H)	H — доля занятого трудоспособного сельского населения в общей численности сельского населения трудоспособного возраста, проживающего на территории данного муниципального района.

Сводный индекс качества жизни сельского населения, исходя из наличия имеющейся статистической информации предлагается рассчитывать следующим образом:
$$IQ = \frac{A+B+C+G+H+J}{6}$$

По методике, приведенной в табл. 2, нами было рассчитано уровень качества жизни сельского населения районов Харьковского региона и построена лепестковая диаграмма (рис. 2).

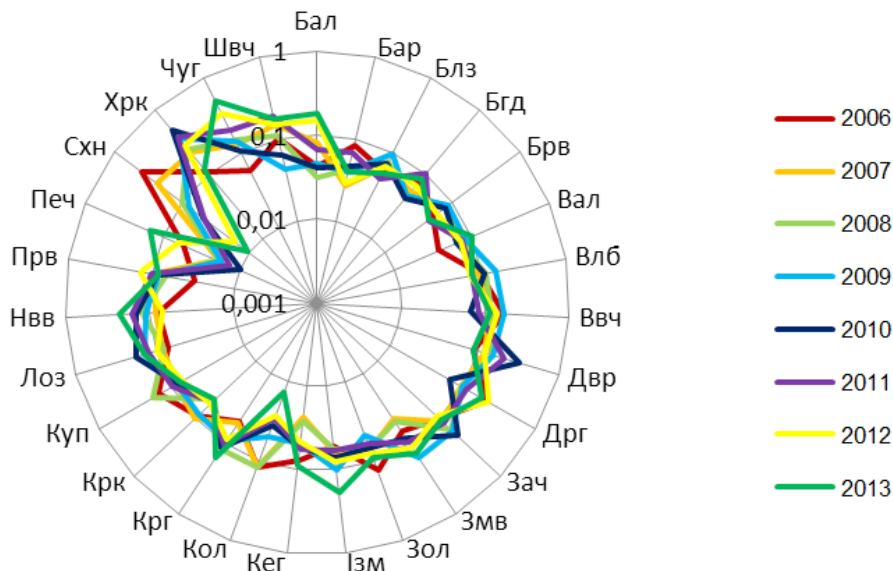


Рис. 2. Динамика суммы индексов качества жизни по районам Харьковской области за период 2006–2013 гг.

Из диаграммы можно заметить, что в 2006 высокие значения индексов качества жизни были характерны для Краснокутского, Коломакского, Барвенковского районов, а самые низкие — для Харьковского, Балаклейского, Нововодолажского. В 2007 наибольшая сумма индексов качества жизни наблюдалась для Сахновщинского, Шевченковского, Харьковского районов, а наименьшая — для Кегичевского, Балаклейского, Барвенковского. В 2008 г. высокие значения в Харьковского, Двуречанского, Сахновщинского районов, самые низкие — в Кегичевского, Балаклейского, Первомайского. По 2009 высокими значениями характеризовались районы: Харьковский, Двуречанский, Лозовской, а самым низким — Кегичевский, Первомайский, Шевченковский. В 2010 г.

в 2009 г. лидерами оказались Харьковский, Двуречанский, Лозовской районы, аутсайдерами — Первомайский, Краснокутский, Близнюковский. В 2011 наибольшая сумма индексов качества жизни Харьковского, Двуречанского, Чугуевского районов, а наименьшая — Коломакского, Первомайского, Близнюковского. В 2012 первыми оказались Харьковский, Чугуевский, Дергачевский районы, последними — Калмыцкий, Сахновщинский, Кегичевский. В 2013 высокие значения наблюдались для Чугуевского, Харьковского, Дергачевского районов, а самые низкие — для Коломакского, Сахновщинского, Краснокутского. На основе суммарного рейтинга районов Харьковской области по площади многоугольника был построен график Парето (рис. 3).

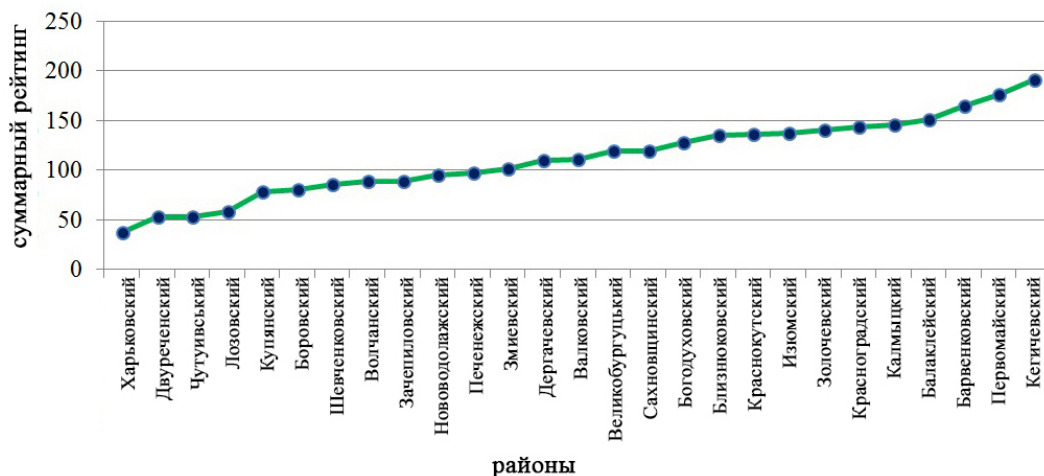


Рис. 3. Ранжирование районов Харьковской области по сумме индексов качества жизни за период 2006–2013 гг.

Из него можно увидеть, что лидерами по показателям развития индексов качества жизни сельского населения Харьковского региона является Харьковский, Чугуевский, Зачепиловский районы, тогда как последние места занимают Печенежский, Барвенковский, Кегичевский районы. На графике первые места занимают те же районы что и на рис. 2, кроме Двуречанского. Последние места также совпадают, кроме Печенежского района. При сравнении двух примененных методов можно заметить, что совпадение по суммарному

рейтингу существенное, однако в средней части графика разница может составлять от 0 до 17 позиций, характеризуется весьма значительными особенностями объектов классификации. Поскольку площадь многоугольника является более чувствительным критерием анализа, по сравнению с суммой индексов, то было определено оптимальным ранжирование по методу площади многоугольника. На основе графика Парето были выделены четыре группы районов по суммарному рейтингу (рис. 4).

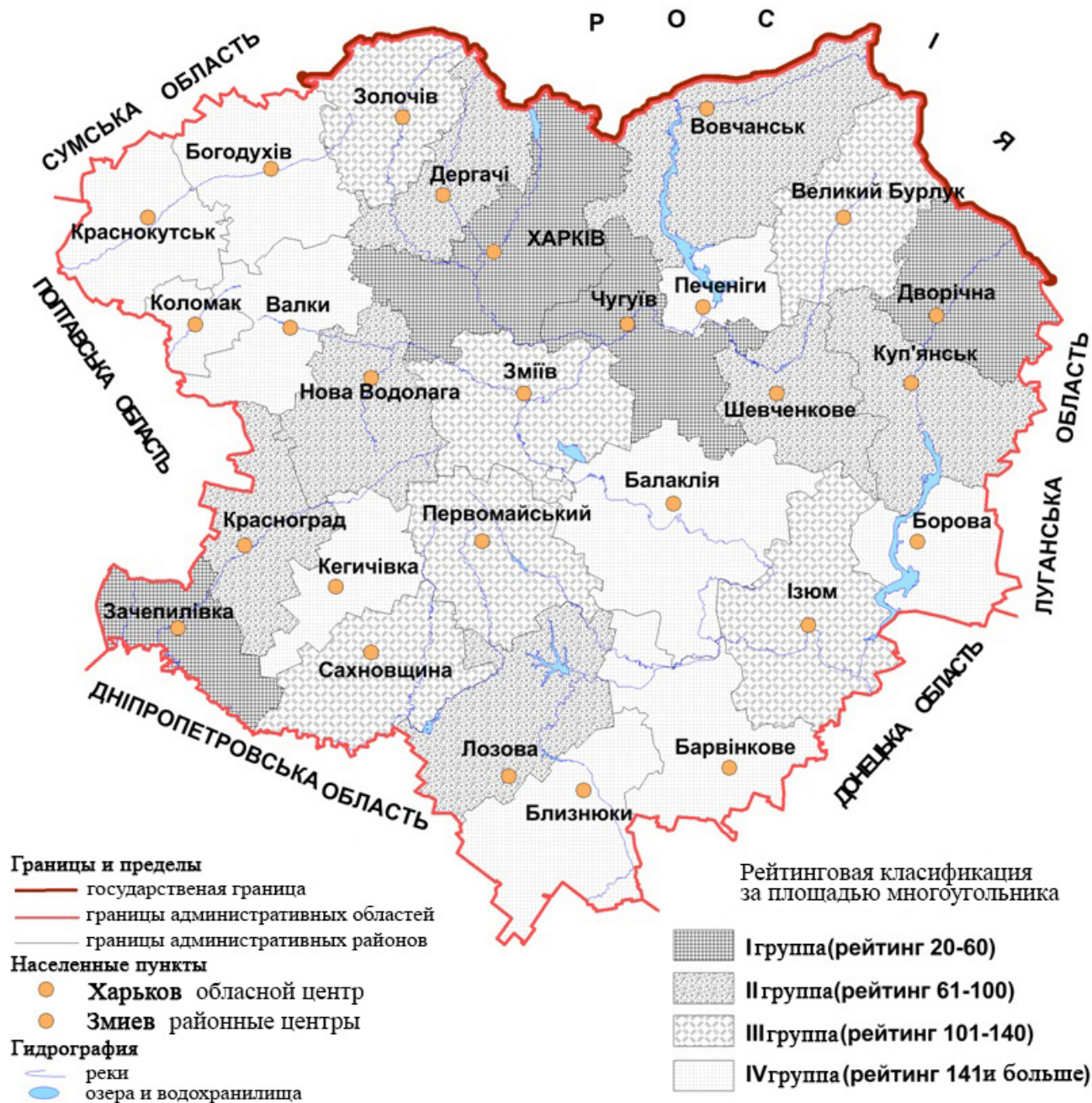


Рис. 4. Распределение районов Харьковской области по суммарному рейтингу качества жизни сельского населения на основе графоаналитического метода многомерной классификации (построено автором)

Следующим логическим этапом реализации предлагаемой нами методики является выявление зависимостей между структурными подиндексом

и сводным индексом качества жизни сельского населения в Харьковском регионе, которые представлены в табл. 3 матрицы парных корреляций.

Таблица 3. – Матрица парных корреляций

	A	B	C	G	H	J	LQ
A	1,00	0,37	-0,24	-0,30	0,20	-0,25	0,58
B	0,37	1,00	-0,26	-0,27	0,00	0,10	0,97
C	-0,24	-0,26	1,00	0,37	-0,16	0,02	-0,29
G	-0,30	-0,27	0,37	1,00	-0,54	0,30	-0,29
H	0,20	0,00	-0,16	-0,54	1,00	-0,49	0,03
J	-0,25	0,10	0,02	0,30	-0,49	1,00	0,06
LQ	0,58	0,97	-0,29	-0,29	0,03	0,06	1,00

Представленные в первой строке два значимых коэффициента 0,37 и 0,58 означают, что изменение параметров структурного подиндекса качества жилищных условий на 37% и 58% можно объяснить динамикой другого структурного подиндекса распределения доходов. При этом сводный индекс качества жизни непосредственно связан с ростом любой из компонент подиндекса величины доходов, а с ростом сводного индекса качества жизни сельского населения растет и качество жилищных условий. В свою очередь, как свидетельствуют данные корреляции Спирман между структурными подиндексом и сводным индексом качества жизни сельского населения Харьковского региона в 2013 году, величина сводного индекса качества жизни сельского населения на 97% зависит от структурного подиндекса распределения доходов и на 37% от структурного подиндекса качества жилищных условий. При этом уровень корреляции таких структурных подиндексов, как подиндекс миграции и безопасности жизни сельского населения равен 37%, что отражает достаточно высокий уровень зависимости. Ин-

тересная зависимость проявляется между другими структурными подиндексом качества жизни сельского населения региона. Так, по данным матрицы парных корреляций уровень развития рынка услуг в районах Харьковского региона на 54% зависит от уровня безопасности жизни и на 49% доступностью рабочих мест. Причем коэффициенты зависимостей ярко выражено носят негативные данные, что позволяет с большой степенью вероятности предположить, что рынок услуг сельского населения в районах Харьковского региона будет сопровождаться ростом преступности и уменьшением числа рабочих мест.

Таким образом, можно сделать вывод, что сводный индекс качества жизни сельского населения на 58% зависит от жилищных условий и на 97% от величины распределения доходов. Иначе говоря, индекс качества жизни сельского населения в районах Харьковского региона тождественен индексом величины доходов. При этом значение других структурных подиндексов существенно ниже по отношению к сводному индексу качества жизни сельского населения региона.

Таблица 4. – Средние и расчетные отклонения индекса качества жизни сельского населения от других структурных подиндексов

Составляющая оценки	Средние и стандартные отклонения индекса качества жизни сельского населения	Средние стандартные отклонения	N
LQ	0,858946	0,037907	43
A	0,647921	0,062120	43
B	1,525837	0,198222	43
C	1,000156	0,000657	43
G	0,990026	0,003737	43
H	0,003777	0,001158	43
J	0,985960	0,007252	43

Как свидетельствуют данные табл. 4 среднее значение каждого из приведенных структурных подиндексов как компонентов индекса и их отклонения в среднем по районам Харьковского региона, наибольшее отклонение имеет структурный подиндекс распределения доходов, выражающаяся в большом расслоении по зарплате в различных районах Харьковского региона. Результаты анализа (рис. 2, 3, 4) показывают, что первая четверка районов Харьковского региона в составе Кегичевского, Балаклейского, Барвенковского и Первомайского районов лидируют в сводном рейтинге районов по комплексной оценке показателей качества жизни сельского населения, что может быть использовано в целях заимствования, адаптации и распространения эффективных административных и экономических инструментов и методов управления экономикой и социальной инфраструктурой муниципальных районов.

С другой стороны, последняя четверка районов Харьковского региона в составе Харьковского, Двуречанского, Чугуевского, Лозовского районов, в которых зафиксированы худшие параметры в сводном рейтинге районов по комплексной оценке показателей качества жизни сельского населения, могут явиться причиной анализа эффективности функционирования органов местного самоуправления, принятия руководством

региона административных и экономических мер воздействия с целью активизации как политической воли, так и экономических и социальных ресурсов территорий с целью достижения положительных результатов в области роста качества жизни населения указанных сельских поселений.

Выводы. На основе всестороннего исследования экономического содержания категории «качество жизни» дополнен и уточнено определение категории «качества жизни сельского населения» как совокупности условий экономического, нравственного, интеллектуального и социального благосостояния сельского населения при достижении им приемлемого для данной социальной группы уровня жизни. Выявлены наиболее значимые и присущие специфике жизнедеятельности сельского населения факторы внешней и внутренней среды, влияющие на формирование классификационных признаков и структурных характеристик категории «качество жизни сельского населения» и обоснован организационно-экономический механизм их взаимодействия. Предложенная классификация методических подходов к анализу основных параметров оценки категории качества жизни сельского населения. Разработанный методический подход расчета структурных и сводного индекса качества жизни сельского населения региона.

Список литературы:

1. Бережная Ю. С. Сущность устойчивого развития сельского хозяйства/Ю. С. Бережная//Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2010. – Т. 23 (62), № 1. – С. 35–41.
2. Вержэ Даниэль. Международные вопросы: низкие доходы, ограниченное потребление или низкое благосостояние: статистические подходы к вопросам бедности в плане международного сравнения/Даниэль Вержэ.//Экономика и статистика (Economie et statistique). – 2005. – № 383–384–385. – С. 7–45.
3. Голеусова А. И. (Крикун О. И.) Формирование среднего класса в Украине на этапе экономического роста/А. И. Голеусова (А. И. Крикун)//Вестник Технологического университета Подолья. – Хмельницкий, 2003. – № 4 – Ч. 1. – Т. 2. – С. 150–152.
4. Гошовская В. Социальная доминанта национальной безопасности: актуальные проблемы: Монография./В. Гошовская – М.: Издательский Дом «Корпорация», 2004. – 196 с.
5. Зотова О. А. Оценка динамических изменений в дифференциации доходов населения Украины/А. Зотова//Вестник Хмельницкого национального университета: Серия: Экономические науки. – 2006. – № 5. – Т. 1. – Хмельницкий, 2006. – С. 107–111.
6. Концепция устойчивого развития сельских территорий. Проект одобрен распоряжением Кабинета Министров Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minagro.dov.ua/apk?Nid>

7. От парадигмы финансовой стабилизации к идеологии роста: Сб. наук. пр.: Серия: Безопасность экономических трансформаций. – М.: сатсанга, 2002. – Выпуск 20. – 124 с.
8. Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minagro.dov.ua/apk?Nid=2976>. – Название с экрана.
9. Расходы и ресурсы домохозяйств Украины в 2013 году (по данным выборочного обследования условий жизни домохозяйств Украины)/Стат. бюллетень. – М.: Госкомстат Украины, 2014. – 417 с.
10. Янченко З. Б. Уровень инвестиционного покрытия потребностей аграрного сектора Украины/З. Б. Янченко//Инвестиции: практика и опыт. – 2012. – № 2. – С. 15–18.

Section 8. Labour economics

*Lelyuk Julia Vladimirovna,
postgraduate student
National Academy of Supervisory Frame of Culture and Arts
E-mail: Leluka@ukr.net*

Expert poll of workers of cultural institutions concerning financial motivation and wage

Abstract: The article analyzes the current state of financial motivation and wages of cultural workers in rural areas. A thorough analysis of cultural workers related to their wages was conducted with expert social polling. We investigated the views of cultural workers concerning the existing problems and increasing financial motivation and wages. The ways of wage reforming are presented.

Keywords: workers of cultural institutions, rural areas, material motivation, wages, social poll.

Problem. Everyone agrees that the leisure center for the villagers is cultural institutions where youth spends most of free time resting and communicating with friends. Today more than ever it is necessary to work on defining the future related to the spiritual health of the nation, the guarantor of which is cultural workers. Paradoxically, but even in conditions of the scientific and technological revolution, when the level of human intelligence increases, the particularly topical issue regarding the financial motivation and wages of cultural workers that is constantly relegated to the background. Today funding of culture in rural areas is carried out on the residual principle of separation, which leads to:

- low level of remuneration;
- constant threat of the debt payment of wages;
- under-funding or suspension of privileges and guarantees.

Stable low wages and lack of the clear mechanism of financial motivation significantly reduce social standards and cultural level of workers in rural areas.

Analysis of researches and publications. A lot of scientific works of local scientists as: O. A. Grishnova [1], A. M. Kolota [2], G. Y. Levchun [3], I. G. Pakhomova [4], A. M. Polinkevich [5], S. O. Tsimbalyuk [8], O. V. Shlyag [9] are devoted to analysis of the issues related to remuneration, including for cultural workers.

Earlier unsolved parts of the overall problem.

Analysis of the studies revealed a significant attention of scientists to the problems of wages in Ukraine and ways of their solving. However, there is a lack of thorough research of material satisfaction and motivation wages of cultural workers in rural areas.

Research objective is a grounding of expert survey of workers of cultural institutions in rural areas for pecuniary motivation and wages.

In accordance with the objectives the following tasks are set out:

- to analyze the ratio of workers of cultural institutions in rural areas, different regions of Ukraine to the level of wages;
- to test the attitude of workers of cultural institutions to the assessment of their professional creative activity;
- to determine the state of financial stimulation of cultural workers;
- to describe possible ways of reforming wage.

The main results of the study. Making payroll for workers of culture is based on the Unified Tariff Scale, which today does not meet the market principles of the remuneration and needs immediate reform. Its shortcomings are well known: completely broken wage differentiation, low wage rate of the first category, the ratio between the coefficients corresponding to the extreme discharge of the UTS remains unacceptably low, with the result that there is

a “leveling” in the remuneration of varying complexity and responsibility. Imperfect principles on which a rate schedule of remuneration is organized in budgetary sectors make it incapable to provide a decent size of wages for the workers [3, p. 87].

So we decided to ask whether workers of cultural institutions in rural areas are satisfied with their wages and financial incentives. In order to identify issues of payment and stimulation of work we have carried out an expert poll, which was conducted in March — June 2015. Statistical and sociological information was received by survey of cultural institutions in rural areas, librarians and club workers. 275 workers in rural cultural institutions of different regions of Ukraine are involved to survey.

The subject of the survey “Attitudes of workers of cultural institutions in rural areas to the existing financial motivation and wages” is the number of the most actual issues at present. One of the first indicators that we reviewed — is the level of satisfaction of worker with their wages:

- 90% of workers said they are not satisfied with wage;

- 8% undecided;

- 2% said that they are satisfied with their wages.

Only 2% of workers of cultural institutions are satisfied with their wage are, and it is extremely low, while 90% of the cultural workers complain of financial difficulties when wage expires long before there next one. S. O. Tsimbalyuk notes that in itself the calculation of wage can not be a motivational factor, but “its unsatisfactory level” is a significant demotivator [8, p. 84].

When asked “How often does your wage increase?”, the workers of cultural institutions unanimously answered that wage increases are too small and do not keep up with rising costs of living.

The next factor that negatively affects the financial well-being of workers — the detention of wages. Almost a half (54%) of workers complains that they do not receive their wages in time. It should be noted that the question “Do you believe the payroll system is fair?” cultural workers gave the following answer: “yes” — 17% “no” — 45% “hard to say” — 38%. The data show that the majority of workers are not satisfied with a criterion of payroll, which eventually leads to

a lack of initiative. Our analysis assures that nearly a half — 47% (which is remarkably high) of workers can not realize themselves fully in their creative activity because of ignoring of the implementation of paragraph 2 of Article 29 of the Law of Ukraine “On culture” in the provision of cultural workers with work on full tariff rates [7].

As a result of survey, we found that an important role in stimulating labor should be premiums. Most workers (56%) consider that the premiums should reward for the advanced training, as workers improve their professionalism, acquire new professional knowledge, which leads to more productive work. Up to 23% of all respondents believe that the level of expenditures of psycho-emotional, intellectual and physical work is necessary to be included (script writing, rehearsals, for the librarians — exploring new literature), which should be an important component in calculating premiums. Up to 21% of cultural workers believe it is necessary to award the prize for work in non-standard working conditions, such as in bad weather, in the evening and night, holidays and more.

Analyzing answers of the workers to the question “Can the existing payroll system stimulate you to work more and better?”, we have concluded that the current method of calculation does not motivate workers of culture in general. Interesting facts were obtained in the analysis of answers to the question “Do you fully realize your professional physical and intellectual abilities during the day?”. As a result, 45% of workers of cultural institutions said — “no”, 48% — “yes” and 7% — “hard to say”. The opinions on the work load were divided in equal parts, so these facts indicate that the burden on workers of culture is quite different and depends on active or passive positions of the cultural institution.

Most polled culture workers for benefits and other social benefits, the answer was clear, because of the level of these payments too low. However, the legislation of Ukraine provides for guarantees for cultural workers in rural areas to provide free use dwelling with heating and lighting (part 5 of Article 29 of the Law of Ukraine “On Culture”) [7].

While sociological research we have found an opinion on the need to reform the pay system: 86% of cultural workers believe that the remuneration of the system should be changed, 12% — said “Difficult

to answer” and only 2% hold passive position and find that the wage system does not require changes.

To question “If wages of workers of cultural institutions in rural areas are risen, whether it will affect the performance and quality of their work?”, The workers said,

— So affected — 91%

— Difficult to answer — 6%

— No, not affected — 3%.

So in general, the survey showed that wages are not satisfied with 90% of workers of cultural institutions in rural areas. Due to the above mention facts, it is necessary to note the need to find new, evidence-based approaches to the reforming of payment system and stimulation of labor. The absence of any systematic improvement in terms of remuneration of workers of cultural institutions negatively characterizes the activities in the field of culture, does not enhance worker motivation (creates an atmosphere of apathy and lack of initiative), makes it impossible to attract and consolidate rural high qualified workers.

Agreeing with the opinion of workers of the cultural institutions to reform payroll wage system, we should note that one of the ways of solving of the problems of remuneration is measures for gradual steps to increase wages. It is necessary to note that the trade unions, trying to steer the situation of improving wages, according to the international and European norms (defined by the European Social Charter and ILO Conventions) and Ukrainian legislation, calculated that as of 01.01.2016 the minimum wage (including family component, spending on education, health, housing, taxes and mandatory contributions) should be 4498 UAH.

Understanding that the achievement of this magnitude requires a certain phasing, the trade

unions propose to establish a minimum wage:

— From January 1, 2016 — at the actual living wage based tax on personal income, single contribution, military tax and inflation in the amount of 1986 UAH;

— From December 1, 2016 — at the actual living wage, in which the cost of food as part of is 45%, subject to income tax for natural persons, single contribution, military tax and inflation in the amount of 2518 UAH;

— From January 1, 2017 — considering the main needs of families of workers, such as food, clothing, medical care and education (4350 UAH);

— From January 1, 2018 — considering the accumulation to implement housing rights (5207 UAH) [9].

Stable growth of wages will help transform wages of cultural workers in rural areas to reliable financial source that provides a decent standard of living level for a worker and his family.

Conclusions and recommendations for further research. Sociological research has revealed a number of problems concerning wages of culture. Currently, all attempts to radically change the system of payroll unfortunately remain as a political slogan. We believe that the state should take effective steps to reform and enforce the system of remuneration and motivation of cultural workers in order to ensure the effectiveness of financial incentives and interest in the outcome of labor.

The main prospects for further research is the practical application of the reform of financial motivation and wages of workers of cultural institutions in rural areas, which will focus on the formation of a qualitatively new civilized system of financial motivation and wages.

References:

1. Грішнова О.А. Особливості організації та оплати праці за аутстафінгової зайнятості/О.А. Грішнова, О. Заїчко//Україна: аспекти праці. – 2014. – № 8. – С. 10–14.
2. Колот А.М. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу/А.М. Колот, С. Григорович//Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 19–27.
3. Левчунь Г.Я. Реформування системи оплати і стимулювання праці/Г.Я. Левчунь//Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1 (34). – С. 84–88.
4. Пахомова І.Г. Концептуальні засади реформування оплати праці в бюджетних установах України/І.Г. Пахлова, К.В. Лобанова//Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3, Т. 3. – С. 73–76.

5. Полінкевич О. М. Складові моніторингу видатків місцевих бюджетів/О. М. Полінкевич, Л. В. Дужук//Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 225–231.
6. Про культуру: Закон України від 14.12.2010 № 2778-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
7. Тавокин Е. П. Основы методики социологического исследования/Е. П. Тавокин. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 239 с.
8. Цимбалюк С. О. Дослідження практики формування компенсаційної політики на українських підприємствах/С. О. Цимбалюк//Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 83–91.
9. Шляга О. В. Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення/О. В. Шляга, Л. О. Пархоменко//Економічний вісник. – 2013. – № 6. – С. 44–52.
10. Федерація професійних спілок України. Гідна мінімальна заробітна плата – запорука гідного життя працівника: Департамент виробничої політики та колективно-договірного регулювання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua/pozitsiya-profspilok>

Section 9. Economics, organization and management of enterprises, branches, complexes

*Nikitskaya Elena Fiodorovna,
Moscow State University of Economics,
Statistics, and Informatics (MESI, Moscow)
Ph (D), Head of the of Department of Socio-economic Processes
E-mail: elena-nikitskaya@yandex.ru*

*Fainshmidt Evgeny Aleksandrovich,
Moscow State University of Economics,
Statistics, and Informatics (MESI, Moscow),
Associate professor of the of Department of Socio-economic Processes
E-mail: _efainshmidt@gmail.com*

The priorities of the investment policy in crisis management

Abstract: The article describes the characteristics of the investment processes carried out in the framework of crisis management of commercial structures. Besides that authors propose novel concept of the enterprise's crisis defining it as the loss of viability, and identify three stages of the crisis. The authors substantiate the organizational and financial aspects of the investment policy in order to provide sustainable development of business entities in the long run.

Keywords: investment policy, crisis management, innovation, financial resources, efficiency.

*Никитская Елена Федоровна,
ФГБОУ ВПО «Московский государственный университета
экономики, статистики и информатики» (МЭСИ, г. Москва),
Доктор экономических наук, доцент
Заведующий кафедрой Управления социально-экономическими процессами
E-mail: elena-nikitskaya@yandex.ru*

*Файншмидт Евгений Александрович,
ФГБОУ ВПО «Московский государственный университета
экономики, статистики и информатики» (МЭСИ, г. Москва),
Доцент кафедры Управления социально-экономическими процессами
E-mail: _efainshmidt@gmail.com*

Приоритеты инвестиционной политики в антикризисном управлении

Аннотация: В статье рассмотрены характерные особенности инвестиционных процессов, осуществляемых в рамках антикризисного управления коммерческими структурами. Наряду с этим приведено оригинальное определение кризиса предприятия как процесса потери его жизнеспособности, определены три этапа развития кризиса. Авторами обоснованы организационные и финансовые аспекты инвестиционной политики, обеспечивающей устойчивое развитие субъектов хозяйствования в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: инвестиционная политика, антикризисное управление, инновации, финансовые ресурсы, эффективность.

Хозяйственная деятельность коммерческих организаций может быть представлена как процесс непрерывного инвестирования, обеспечивающего устойчивое развитие в долгосрочном периоде. Системообразующим началом инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования является инвестиционная политика, определяемая как комплекс финансово-экономических и организационно-управленческих мероприятий, основанных на принятии решений двух типов, первые из которых ориентированы на эффективное вложение свободных денежных средств, вторые — на поиск доступных источников финансирования основного и оборотного капитала, что в совокупности должно обеспечивать положительное значение эффекта финансового рычага.

В ситуации кризисного развития на микроуровне в инвестиционных процессах возникает ряд отличительных особенностей. В первую очередь имеются в виду ограничения, накладываемые на инвестиционную деятельность, определяемые характером кризисного состояния. Даже если кризисное развитие приобретает необратимый характер и, соответственно, банкротство неизбежно, то и в этом случае инвестиционная деятельность не теряет смысла, поскольку ликвидация предприятия может обойтись дороже, чем вывод его из кризисного состояния. В случае существования реальных перспектив финансового оздоровления, инвестиции становятся необходимым условием выхода из кризиса, при этом определить универсальный рецепт реализации инвестиционной политики в рамках антикризисных мероприятий невозможно в силу большого многообразия кризисных ситуаций и факторов их определяющих.

Проблемы кризисов предприятий существовали всегда. Особенно эти проблемы умножились и усугубились в ходе глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Преодоление кризисов коммерческих организаций без смены собственника осуществляется посредством антикризисного управления, однако для того, чтобы это управление было результативным, оно долж-

но соответствовать сути кризиса микроэкономической системы.

Теорий и понятий кризиса предприятия очень много, однако в контексте антикризисного управления справедливо утверждение, что «теория должна быть очень практичной и прикладной» [1, 1]. Иными словами, толкование кризиса должно быть таким, чтобы кризисом можно было управлять. Между тем толкования кризиса как «поворотной точки, поворотного момента» или как «переломного момента» управления кризисом не предполагают и потому в антикризисном управлении использоваться быть не могут. Поэтому в настоящей работе предлагается такое определение кризиса предприятия [2, 214], [3, 376]. Поэтому в настоящей работе предлагается такое определение кризиса предприятия: «Кризис предприятия — это процесс потери его устойчивости или перехода в новое состояние устойчивости, причем признаками этого процесса являются утрата предприятием способности соответствовать своей миссии и целям или потеря жизнеспособности предприятия» [4, 29].

В свою очередь, *жизнеспособным* (англ. viable) предприятием в рыночной экономике считается такое, которое (i) способно полностью и в срок выполнять свои финансовые обязательства (то есть *платежеспособно*); (ii) *стабильно прибыльно* (или, что то же, — *рентабельно*); (iii) *ликвидно*, причем под *ликвидностью предприятия* здесь понимается не наличие ликвидных активов, а *способность предприятия быть проданным за справедливую цену*, или, что то же, *способность предприятия приносить своим инвесторам доход, соизмеримый с риском вложения* [5, 232].

Основываясь на трех составных частях жизнеспособности предприятия, можно предложить такую градацию кризисов по восходящей их интенсивности:

- кризис достаточной доходности;
- кризис стабильности рентабельности;
- кризис платежеспособности.

Многие руководители предприятий в качестве явной причины кризиса видят спад спроса, и они инстинктивно реагируют на эту ситуацию путем

сокращения расходов, — прежде всего расходов на персонал и условия труда. Однако эта мера, по сути, является попыткой «пересидеть», переждать кризис, и в кризисах многолетних данный подход оказывается тупиковым, так как приводит к полному вытеснению предприятия с рынка.

Первый организационный приоритет инвестиционной политики в антикризисном управлении состоит во вложении средств в исправление недостатков в производственной и финансовой деятельности, в управлении и организации труда, в маркетинге и в реализации продукции. Достижению указанных целей способствуют вложения в:

- ликвидацию расточительности.
- повышение эффективности производства.
- повышение сложившегося уровня производительности, т. е. эффективное использование имеющихся ресурсов.
- реализацию излишних активов.
- выделение в самостоятельные структуры вспомогательных или проблемных видов деятельности и подразделений.

Второй организационный приоритет инвестиционной политики в антикризисном управлении заключается в финансировании мероприятий по:

- изменениям функциональных обязанностей и схемы подотчетности;
- изменениям в организационной структуре;
- реорганизации производства/внутренних систем/процессов и существующей практики;
- обновлению продуктов и продуктовой линии;
- более дисциплинированному подходу к личной организации труда — переработке индивидуальных должностных инструкций;
- реорганизации труда с ориентацией на новые приоритеты в бизнесе.;
- реструктуризации/переоформлении задолженности.

Если рост предприятия планируется осуществлять за счет привлечения инвесторов или изменения структуры собственности, тогда план должен продемонстрировать, что в нем имеется нечто, что привлечет таких инвесторов/покупателей. Попытки продать неплатежеспособное, бесприбыльное и плохо управляемое предприятие без каких-либо попыток изменения основ его ра-

боты в надежде на то, что кредиторы согласятся простить/сократить или реструктурировать его долги, или что кто-то со стороны вложит свои средства и купит это находящееся в тяжелом положении предприятие (хотя бы его часть), — нереалистичны.

Инновационный подход означает разработку и внедрение новых и лучших способов работы, а не просто производство другой/лучшей продукции. Здесь подразумевается изменение всей линии поведения: делать другие вещи, делать вещи по-другому, проявлять новые подходы (к клиентам, затратам, качеству, конкуренции и к самой предпринимательской деятельности). Инновационный подход в антикризисном управлении подразумевает:

- поведенческие изменения руководства;
- новые способы управления предприятием в существующих условиях и на существующих рынках;
- иные способы совместной работы персонала предприятия, предполагающие обмен информацией и идеями;
- коллективный анализ и совместное обсуждение результатов деятельности, совместная ответственность за реализацию планов и достижение целей, в том числе применение метода «мозгового штурма».

Именно эти поведенческие изменения позволят убедить кредиторов в том, что в ответ на их сговорчивость в отношении долгов предприятие будет в будущем управляться иным образом, что сделает предприятие более привлекательным для потенциальных инвесторов/покупателей.

Далеко не всегда инвестиционная политика должна включать в себя все три организационных приоритета: это зависит от стадии развития кризиса, от масштабов несоответствия нынешнего (кризисного) состояния предприятия изменившимся условиям внешней и внутренней среды. Чем дальше зашел кризис, чем тяжелее состояние предприятия, — тем более глубокому преобразованию оно должно подвергнуться. На начальных этапах кризиса может быть достаточной реализация первого приоритета инвестиционной политики — консолидации и рационализации активов, и это и будет моделью антикризисной стратегии.

В наиболее тяжелых случаях запущенного кризиса, — а именно к такому случаю относится ситуация, когда предприятие неплатежеспособно (один шаг до несостоятельности), — необходимо реализовать все вышеприведенные приоритеты инвестиционной политики в антикризисном сценарии: консолидацию, реструктуризацию и развитие. Методики выбора приоритета инвестиционной политики зависят от методики формулирования новой миссии, новых целей и новых характеристик преобразованного предприятия в результате диагностики состояния кризисного предприятия и планирования кризис-менеджмента.

Наряду с приоритетами, имеющими организационную направленность, имеет смысл выделить аспекты, определяемые постулатами финансового менеджмента.

Во-первых, в инвестиционной политике ключевую роль играет целевая структура капитала, характеризующая соотношение заемных и собственных средств. Данное соотношение определяет займовую мощь организации, в соответствии с которой преобладающая роль заемных средств в структуре капитала исключает возможность дополнительного привлечения кредитных ресурсов, так как в этом случае повышается риск возникновения неустраиваемой неплатежеспособности.

Во-вторых, имеет значение необходимость избежать привлечения заемных средств «любой ценой», поскольку организациям, испытывающим финансовые затруднения банковские кредиты предоставляются по завышенной процентной ставке, значительно превышающей соответствующую среднерыночную величину. Следует соблюдать «золотое правило» инвестирования: срок привлечения кредита должен быть не меньше срока окупаемости инвестиционного проекта.

В-третьих, целесообразно осуществлять вложения в организационно-управленческие инновации, поскольку именно они могут повысить эффективность основных и вспомогательных бизнес-процессов в краткосрочном периоде, что связано с оптимизацией материально-денежных потоков, снижением затрат на управление и увеличением сбыта произведенной продукции. В этой связи следует отметить, что организаци-

онно-управленческие инновации порождают разнообразные виды прямых и косвенных эффектов, которые соотносятся соответственно с прямым и косвенным влиянием на доходы и расходы, генерируемые сферой управления [6].

Из специфических методик можно указать на *сценарный метод оптимизации инвестиционной политики*, который предполагает выработку нескольких альтернативных сценариев инвестиционной политики, анализ этих сценариев на предмет их реализуемости и соответствия новым стратегическим целям и выбор одного сценария как наиболее приемлемого. При сценарном методе ключевым вопросом является не «*Что сделать, чтобы достичь того-то?*», а «*Что будет, если мы сделаем то-то?*»

Есть еще одна методика выбора приоритета инвестиционной политики — *итеративный подход (метод последовательных приближений)*. Итеративный подход состоит в следующем:

- намечается первый приблизительный вариант инвестиционной политики;
- этот вариант обсуждается с заинтересованными лицами (собственниками, кредиторами, потенциальными инвесторами, профсоюзами) и выясняется, на какие уступки и расходы готовы пойти заинтересованные лица для реализации предварительного варианта;
- с учетом намерений заинтересованных лиц инвестиционная политика уточняется и в результате появляется второй, более точный и подробный вариант;
- второй вариант опять обсуждается с заинтересованными лицами, при этом уточняются их планы и намерения;
- вырабатывается третий вариант инвестиционной политики, и т. д.

Как правило, трех итераций бывает достаточно для того, чтобы выработать окончательный вариант инвестиционной политики, соответствующий новой стратегической цели предприятия и располагаемым ресурсам.

Успешное антикризисное управление предприятием зависят от того, насколько хорошо руководство сумеет изменить то, *что* оно делает и *как* оно это делает. Предприятие должно планировать свое развитие — в противном случае оно,

в лучшем случае, будет просто находиться в состоянии стагнации. План развития должен определять источники развития и то, как оно будет осуществляться — органически, путем стратегических инвестиций, выкупа/операций купли-продажи с производителями однотипных продуктов и т. д. Очевидно, что единственно результативной стратегией антикризисного управления является придание предприятию нового импульса преодо-

ления кризисных проблем, повышения конкурентоспособности и дальнейшего развития. Любое преобразование действующего хозяйствующего субъекта требует расходования средств, иными словами, — инвестиций, и обозначение основных направлений инвестиций в кризисное предприятие позволит конкретизировать приоритеты инвестиционной политики в антикризисном управлении.

Список литературы:

1. Манн Игорь, Основатель издательства «Манн, Иванов и Фербер». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-ecutive.ru/knowledge/russiantoplist/1838710/>
2. Экономическая энциклопедия. М., 1999.
3. New Webster's Dictionary of the English Language, Surjeet Publications, Delhi, India, 1988.
4. Файншмидт Е. А. Кризис-менеджмент: Монография. – М.: Издательство МЭСИ, – 2015.
5. Koenig, Daniel. Financial Viability//Mechanical Engineering Magazine. Vol.1, No 3, November 2004.
6. Никитская Е. Ф., Гаранина Г. Г. Оценка эффективности организационно-управленческих инноваций как результата внедрения системы электронного документооборота//Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – № 2, Т. 7 (выпуск 2 (27) март-апрель – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik6/4.pdf>.

*Stepanchuk Svitlana Oleksandrivna,
National University of Food Technologies of Department
of Marketing, the Faculty of Accounting, Finance and Business
Activities. Kyiv, Ukraine postgraduate student
E-mail: claira@ukr.net*

The intellectual potential of the enterprise. Value. Structure. Evaluation

Abstract: In this article is shown the economic meaning definition «intellectual potential». It is determined the main elements enterprise intellectual potential, examined the intellectual potential foundation and development methods of the corporate staff, submitted the main criteria of enterprise intellectual potential guess value.

Keywords: intellectual potential, intellectual resources, intellectual capital, personal, competitiveness.

*Степанчук Светлана Александровна,
Национальный университет пищевых технологий, Киев,
Украина аспирантка кафедры маркетинга,
факультета Учета, Финансов и Предпринимательской деятельности
E-mail: claira@ukr.net*

Интеллектуальный потенциал предприятия. Значение. Структура. Оценка

Аннотация: В данной статье было проведено исследование экономической составляющей понятия «интеллектуальный потенциал». Определены структурные элементы

интеллектуального потенциала предприятия, рассмотрены методы формирования и развития интеллектуального потенциала персонала организации, представлены основные критерии оценки интеллектуального потенциала.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный капитал; персонал, конкурентоспособность.

Рационально построенная и эффективно функционирующая система управления материальными, трудовыми и особенно интеллектуальными ресурсами (умственным трудом персонала и рабочих) позволяет максимально результативно и успешно использовать экономические ресурсы предприятия. Любое предприятие, преследующее цель достижения значительных результатов в своей деятельности, после подбора персонала уделяет значительное внимание планированию дальнейшей работы со своими работниками. Кадровая политика предприятия базируется на принципах формирования, планирования и управления трудовыми ресурсами. Удачная организация менеджмента способна влиять на повышение уровня квалификации персонала предприятия, развития творческого мышления, стимулирование к самоподготовке, мотивации к получению знаний и навыков.

Инвестирование средств акционеров предприятия в программы развития персонала способствуют росту интеллектуального потенциала организации, увеличивают рыночную стоимость предприятия и позволяют достичь значительного экономического эффекта [1].

В современных условиях развития интеллектуальной экономики деятельность по моделированию экономических явлений и процессов приобретает особую актуальность и значение.

Для эффективной работы в сфере управления интеллектуальным потенциалом предприятий, необходимо определить основные теоретические аспекты интеллектуального потенциала. Существование различных подходов к теоретическим определениям приводят к проблемам в диагностике и управлении интеллектуальным потенциалом, и обосновывает необходимость таких исследований.

Теоретическими исследованиями сущности и значения интеллектуального потенциала занимаются такие отечественные ученые, как М. Я. Демчишин, Ю. В. Ворона, Л. В. Городянский, И. П. Моисеенко, В. А. Садовский,

Е. А. Стеценко и другие. Среди зарубежных авторов, которые значительное внимание уделяют проблематике формирования, эффективности использования и развития интеллектуального потенциала: Д. Белл, Э. Брукинг, Г. Белингер, Г. Катруг, Дж. Гэлбрейт, Б. Генкин, Т. Давенпорт, А. Древаль, Л. Едвинсон, М. Мэлоуна, Б. Мильнер, Г. Пробст, П. Салливан, П. Страсман, Т. Стюарт, Д. Тис, Л. Хантер.

Современная экономика знаний характеризуется разнообразием организационных форм предпринимательских структур, обусловлена новыми информационными и технологическими возможностями, особенностями трансформации категорий капитала, интеллектуализацией общественной жизни и глобализацией национальных экономик [2].

Под интеллектуальным потенциалом хозяйственных систем понимают возможности, предоставляемые интеллектуальными ресурсами в конкретном периоде и в будущем, и могут быть использованы для решения определенных задач или для достижения поставленной цели. Интеллектуальный потенциал представляет собой систему с присущими ей элементами: интеллектуальный капитал; система управления знаниями, связями и свойствами (инновации, конкурентоспособность); система обеспечения (информационная, функциональная, организационная) [4].

Интеллектуальный потенциал рассматривается как экономическая система, отражающая совокупность связей и отношений между элементами интеллектуального капитала (персонал, рыночные активы, структурные активы, интеллектуальная собственность), которые устанавливаются в процессе проектирования, изготовления, реализации и потребления продукта и управления этими процессами. Сущность интеллектуального потенциала отображается, как возможность системы интеллектуальных ресурсов (как элементов интеллектуального капитала) формировать такие управленческие компетенции, на основе выбран-

ных бизнес-процессов которые обеспечивают достижение определенных стратегий предприятия. Структура потенциала — это относительно устойчивый способ организации элементов, который раскрывает его строение, элементный состав, принципы формирования и развития [3].

Под интеллектуальным потенциалом организации понимается совокупность интеллектуальных способностей персонала (знаний, умений, информации, ценностей, навыков и т. п.) и возможностей их раскрытия, развития и использования.

Интеллектуальный потенциал организации включает две составляющие: творческий потенциал и профессионально-квалификационный потенциал.

Творческий потенциал — это совокупность способностей персонала организации к постановке и решению новых творческих задач, созданию чего-то качественно нового, отличающегося неповторимостью и уникальностью, а также к созданию условий на предприятия для проявления этих творческих способностей.

Профессионально-квалификационный потенциал — это совокупность способностей, профессиональных навыков работников организации, необходимых для выполнения ими своих профессиональных обязанностей, и создание условий на предприятии для совершенствования и развития навыков и умений персонала.

Творческий потенциал организации можно измерить с помощью следующих показателей:

- количество лицензий, патентов, изобретений, торговых марок, промышленных образцов в целом, а также в отношении к общей численности персонала, численности руководителей, специалистов;
- удельный вес новой продукции в общем объеме продаж;
- количество рационализаторских предложений по улучшению деятельности организации в отношении численности персонала;
- количество мероприятий, ежегодно реализуемых предусмотренных организационно-техническими планами и программами.

Профессионально-квалификационный потенциал организации можно оценить с помощью следующих показателей:

- состав по полу, возрасту — оценивается по таким показателям, как удельный вес персонала мужчин и женщин и удельный вес работников в различных возрастных диапазонах (до 25 лет, 25–35 лет, 35–45 лет, от 45 до пенсионного возраста, работающие пенсионеры);

- образовательный уровень персонала — оценивают по удельному весу работников со следующими уровнями образования: неполное среднее; среднее; среднее специальное и неполное высшее; выше; ученую степень;

- стаж работы — определяются по удельному весу работников, имеющих стаж работы по специальности: до одного года, от одного года до трех лет, от трех до пяти лет, от пяти до 10 лет, более 10 лет;

- квалификация рабочих — определяются по удельному весу: основных рабочих (по разрядам) и вспомогательных рабочих (по разрядам);

- усилия организации по повышению профессиональной подготовки работников — характеризуют такие показатели, как: уровень затрат на обучение и повышение квалификации персонала в расчете на одного работника в целом, уровень затрат организации на участие персонала в различных выставках в расчете на одного работника, уровень затрат организации на посещение персоналом других компаний в расчете на одного работника, в частности руководителя, специалиста.

Дальнейшее исследование и разработка критериев и показателей измерения интеллектуального потенциала позволит получить комплексную оценку конкурентоспособности организации. Это даст возможность количественно выразить ключевые компетентности, оценить конкурентные преимущества и сконцентрировать ресурсы, необходимые для их усиления [5].

Для оценки интеллектуального потенциала целесообразно использовать следующие показатели с их интегральными оценками:

— Интеллектуальный потенциал персонала подразделения;

— Интеллектуальное материальное обеспечение — основывается на количестве персональных компьютеров, качестве и доступности современных средств связи, наличии компьютерных си-

стем поддержки системы управления предприятием и т. п.

— Интеллектуальный научно-технический потенциал — основывается на таких параметрах, как объем научно-исследовательских работ, число полученных патентов и рационализаторских предложений, число наград за новые разработки и участие в выставках и конференциях, публикации в научных журналах и тому подобное. Этот показатель должен демонстрировать обобщенное количественное выражение интеллектуального развития структурной единицы;

— Интеллектуальная информационная база — характеризуется возможностью фиксации знаний индивида так, чтобы их можно было передавать другим и хранить в базе знаний, информация о потребителях и поставщиках, история взаимоотношений с клиентами и т. п.

Для сравнения показателей в рамках интегральных оценок групп и вычисления итогового рейтинга используются взвешенные суммы, в которых весовые коэффициенты задаются экспертным путем.

Целесообразно определять интеллектуальный потенциал не только предприятия в целом и его подразделений, но и каждого сотрудника, данный показатель будет способствовать решению вопросов кадровой политики.

Знание интеллектуального уровня организации и ее подразделений помогает решать следующие задачи:

— Подтверждение возможностей организации в достижении своей стратегической цели (владеет ли организация необходимыми кадрами и технологиями);

— Реструктуризация организации (какие функции выделить в новой организационной структуре, а какие наоборот, объединить или ликвидировать и т. п.);

— Расширение границ корпоративной памяти путем создания базы знаний, содержащей сведения об интеллектуальном потенциале каждого сотрудника.

Процесс изменения интеллектуального по-

тенциала предприятия и его подразделений целесообразно проводить ежегодно. Постоянный мониторинг динамики и своевременное проведение корректирующих мероприятий позволит эффективнее использовать интеллектуальный потенциал организации для улучшения показателей производственно-хозяйственной деятельности.

Выводы. Определение интеллектуального потенциала является одним из главных задач для современной, успешно работающей, конкурентоспособной и инновационно-привлекательной организации.

Настоящее время — это время науки и высоких технологий, исключительно жесткой международной технологической конкуренции. Большинство стран мира прилагают большие усилия к укреплению научно-технического потенциала, расширения инвестиций в наукоемкие технологии, участия в международном технологическом обмене, ускорению темпов научно-технического развития.

В современных условиях экономический рост отождествляется только с научно-техническим прогрессом и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, что воплощаются в технологиях, оборудовании и организации производства в развитых странах приходится от 70 до 85% прироста ВВП [6].

Учитывая перечисленные тенденции, а также условия развития производства и сферы услуг, следует отметить, что сегодня знания становятся одним из главных источников роста производительности и конкурентных преимуществ. Прослеживается тесная взаимосвязь между процессами по управлению знаниями и общими результатами деятельности предприятия. Эти знания воплощаются в навыках, умениях и профессиональном уровне сотрудников и закрепляются в виде организационной культуры, брендов, патентов, лицензий, имиджа, т. е. в виде интеллектуального капитала. Таким образом, интеллектуальный потенциал организации является основой будущего развития экономики.

Список литературы:

1. Городянська Л. В. (2008), Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами // Актуальні проблеми економіки. – № 1. – с. 127.

2. Мойсеєнко І.П. (2007), Проблеми структурного аналізу інтелектуального потенціалу підприємства//Актуальні проблеми економіки. – № 10. – С. 165–166.
3. Мойсеєнко І.П. (2006), Методологія формування структури інтелектуального потенціалу //Економіка АПК: Вісник Львівського державного аграрного університету. – № 13. – С. 742–747.
4. Мойсеєнко І.П. (2007), Управління інтелектуальним потенціалом: Монографія. – Львів: Аверс, 304 с.
5. Шалденков А. Е. (2011), «Комплексное управление интеллектуальным потенциалом промышленных предприятий с учетом последствий экономического кризиса» – 177 с. – <http://www.dissercat.com/content/kompleksnoe-upravlenie-intellektualnym-potentsialom-promyshlennykh-predpriyatii-s-uchetom-po#ixzz2pw7aFgaS>.
6. Evaluation Capital Intellectuel – http://www.12manage.com/methods_icrating_fr.html.
7. <http://quality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm>.
8. <http://science-bsea.narod.ru>.

Section 10. Economic theory

*Kurakina Maria Maksimovna,
National Research University Higher School of Economics,
Master's Programme graduate, International College
of Economics and Finance
E-mail: marie_kurakina@mail.ru*

Influence of mergers and acquisitions on the default risk of the acquiring firm

Abstract: The influence of the presence of free cash flow at the discretion of the managers on the change in the default risk of the acquiring firm after the merger and acquisition is investigated in this paper. The factors affecting default probability after the merger are analyzed using Merton distance to default model.

Keywords: mergers and acquisitions, Merton distance to default, free cash flow theory

During the last 20 years a significant increase in the merger and acquisition activity can be observed in the world economy. This paper investigates the effect of merger and acquisition on the default risk of the acquiring firm and the factors affecting default probability after the merger. The following reasons exist for the examination of the influence of the merger and acquisition on the default risk of the acquiring firm. First, default risk is one of the principal risks to be considered by each firm since default event leads to the waste of tangible and intangible assets and brings significant losses to the firm [1]. Secondly, most of papers devoted to the risk of the firm in the context of mergers and acquisitions examine the effect of merger on other risk measures, while disregarding the influence of M&A on firm's probability of default. The only study which has analyzed the default risk in the context of financial firms' merger and acquisition is the paper by Vallasca and Hagendorff [8] devoted to the impact of European bank mergers on bidder default risk. Using Merton distance to default model Vallasca et al. [8] show that bidder default risk is not affected by average bank merger but for safe banks there is an increase in default risk after the merger. In contrast to the paper of Vallasca et al. [8] this research extends the analysis using the firms from non-financial industries and examines the

application of the free cash flow theory by Jensen [5] on the change in the default risk of acquiring firm after the merger.

We hypothesize that mergers and acquisitions increase the default risk of the acquiring firm and that the presence of free cash flow in the acquiring firm is one of the important factors leading to the increase in the default risk after the merger. The free cash flow theory is presented in conjunction with mergers and acquisitions in the papers by Jensen [5], Martynova and Renneboog [7], Harford [3], Gugler et al. [2] etc. According to Jensen [5] there exists a conflict of interests between shareholders and managers of the firm, in which the latter in case of the presence of excess funds at their discretion prefer to invest it in operations to enjoy the perquisites [6], while the former are interested in the distribution of free cash flow in form of dividends. The research by Harford [3] and Gugler et al. [2] report that the agency cost of free cash flow lead to the increase in merger and acquisition wave, which are value destroying. From the analysis of this theoretical and empirical literature one can presume that the excess of funds at managers' discretion allows them to act in their own interests and invest in risky and value destroying projects, especially since they are released from external due diligence [2; 3; 7]. Thus, the free cash flow hypothesis explanation for the change in the default risk following

the merger and acquisitions is particularly important because it is the type of agency cost which induces mergers and acquisitions and at the same time gives managers more discretion.

Using the sample of 394 cross-border and domestic deals completed between 1990 and 2009 from *Thomson Reuters Datastream* and *Thomson One Analytics* databases we estimate the effect of free cash flow on the default risk of the acquiring firm by running the regression with distance to default as the dependent variable.

The hypothesis of the negative effect of free cash flow on the default risk of the firm after the merger was tested in this paper using the regression analysis with the depended variable the change in the industry-adjusted distance to default after the merge for the estimation of which we employ the

$$\begin{aligned} \Delta DD_{i,t} = & \alpha + \beta_1 \log(FCF)_i + \beta_2 Profit\ Margin_i + \beta_3 Leverage_i + \beta_4 Size_i + \\ & + \beta_5 ROA_i + \beta_6 Tobin's\ Q_i + \beta_7 Creditor\ rights\ index_i + \beta_8 Creditor\ rights\ index_i \times \\ & \times \log(FCF)_i + \gamma Control\ variables_i + \delta Deal - level\ Variables_i + \theta_1 \times D92 + \dots + \theta_{18} \times D08 + \varepsilon_i \end{aligned}$$

The results of the regression analysis are presented in table 1.

Based on the test of the presence of heteroscedasticity the robust standard errors were used in the regression analysis. The results confirm the hypothesis of the presence of negative effect of free cash flow on the change in industry-adjusted distance to default after the merger. The presence of management-equity problem is also confirmed by the significance of profit margin, which is positively related to the change in distance to default after the merger. Among the financial characteristics of the acquiring firm leverage has negative significant effect on distance to default, while acquirer return on assets and size haven't. The target leverage, the difference in the GPD per capita and size of the target and acquiring firm are at the same time insignificant. Concerning the deal characteristics, there is no significant effect of geographic and product diversification on the change in distance to default following the merger, while for tender offers industry-adjusted distance to default decreases after the takeover, and for cash deals it increases after merger and acquisition. The creditor rights are negative and significant only in a few model specifications, while the effect of strength of shareholder right is significant and negative

specification of Merton model used in the papers by Hillegeist et al. [4] and Vallascas et al. [8]. We consider the following dependent variables which have a potential effect on the change in the default risk: Free Cash Flow (FCF), profit margin, leverage, size, return on assets, tobin's Q, creditor rights index, shareholder rights, target debt ratio, difference in size between acquiring and target firm, difference in GDP per capita between countries, deal-level variables: cross-border, tender offer, cash payment, multiple bidders, hostile acquisitions, horizontal acquisition, source of funds (common stock issue, debt issue and corporate funds), initial low risk firms.

Thus, for the purpose of analyzing the effect of presence of excess funds at the discretion of the managers on the change in the default risk after the merger the following model was constructed:

almost in all model specifications: the stronger are the rights of the shareholders, the lower is the distance to default after the merger. Furthermore, for Scandinavian legal origin countries the effect of merger on the change in distance to default is lower than for countries from other legal origins. Last but not least, the effect of agency cost of free cash flow is present only for the acquiring firms with high growth opportunities (high q firms).

In conclusion it is worth mentioning that this research does not claim to be indisputable and universal solution of the given problem, connected with the analysis of the effect of mergers and acquisitions on the default risk of the acquiring firm. While in this paper the most attention is devoted to the investigation of the effect of agency cost of free cash flow on the change in the distance to default, the examination of debt-equity agency cost and information asymmetry influence on the default risk of the firm is of great interest. Moreover, it could be valuable to estimate the effect of the corporate governance regime on the strength of merger and acquisition effect on the change in the default risk of the firm. Nevertheless, the current research can be used in addition to the existing literature on effect of mergers and acquisitions on the risk of the acquiring

firm and its results can be valuable in business evaluation of the effect of the transaction on the practices and for the creditors as the guidelines in default of the firm.

Table 1. – Change in distance to default following the merger (1992 – 2008)

VARIABLES	1	2	3	4	5	6	7
log(FCF)	-0.0908 (0.0629)	-0.272** (0.128)	-0.143** (0.0665)	-0.522* (0.300)	-0.172** (0.0805)	-0.158 (0.0971)	-0.171** (0.0813)
Profit Margin	0.168*** (0.0557)	0.210*** (0.0515)	0.202*** (0.0550)	0.203*** (0.0541)	0.221*** (0.0598)	0.224*** (0.0652)	0.224*** (0.0582)
Multiple Bidders	-0.00477 (0.343)	-0.0448 (0.358)	-0.0784 (0.358)	-0.0803 (0.367)	-0.0696 (0.388)	0.299 (0.456)	-0.0196 (0.402)
Tender Offer	-0.877** (0.376)	-0.718* (0.375)	-0.726** (0.369)	-0.680* (0.375)	-0.771** (0.391)	-1.232** (0.477)	-0.794** (0.403)
Cash Payment	0.801** (0.355)	0.765** (0.342)	0.822** (0.339)	0.780** (0.341)	0.804** (0.365)	0.654 (0.443)	0.773** (0.371)
Hostile Acquisition	0.198 (0.941)	0.267 (0.970)	0.191 (0.969)	0.200 (0.984)	-0.433 (0.911)	-0.746 (1.194)	-0.499 (1.037)
Horizontal Acquisition	-0.0417 (0.246)	-0.164 (0.270)	-0.0563 (0.267)	-0.0839 (0.273)	-0.173 (0.279)	-0.147 (0.354)	-0.145 (0.279)
Source of funds - common stock	0.0583 (0.411)	0.239 (0.435)	0.367 (0.410)	0.441 (0.452)	0.665 (0.491)	0.514 (0.675)	0.660 (0.507)
Source of funds -debt	-0.218 (0.741)	-0.0366 (0.803)	-0.214 (0.834)	-0.233 (0.819)	-0.275 (0.873)	0.111 (0.931)	-0.159 (0.887)
Source of funds - corp funds	0.119 (0.492)	0.464 (0.483)	0.461 (0.471)	0.484 (0.479)	0.493 (0.505)	0.687 (0.638)	0.452 (0.526)
Cross-Border	0.239 (0.315)	0.385 (0.329)	0.372 (0.322)	0.435 (0.325)	0.274 (0.370)	0.376 (0.440)	0.279 (0.370)
Initially low risk	-1.314*** (0.354)	-1.379*** (0.351)	-1.363*** (0.347)	-1.395*** (0.348)	-1.270*** (0.371)	-1.511*** (0.429)	-1.199*** (0.373)
Difference in GDP p.c.		0.243 (0.372)	0.0843 (0.370)	0.0831 (0.351)	0.0263 (0.376)	-0.296 (0.428)	-0.0228 (0.376)
French Legal Origin'		0.355 (0.402)	0.167 (0.436)	0.199 (0.436)	-0.0230 (0.458)	-0.400 (0.703)	-0.0236 (0.489)
German Legal Origin		-0.0224 (0.500)	-0.161 (0.495)	-0.0980 (0.513)	-0.270 (0.548)	-0.611 (0.796)	-0.341 (0.583)
Scandinavian Legal Origin		1.431** (0.713)	1.293* (0.713)	1.268* (0.724)	0.804 (0.677)	1.381* (0.716)	0.793 (0.695)
Creditor rights Index		-0.396** (0.194)		-0.154 (0.198)	-0.0626 (0.143)	0.0665 (0.239)	-0.0837 (0.140)
log(FCF)* Creditor Rights		0.0729 (0.0504)		0.0386 (0.0509)			
Shareholder rights Index			-0.480** (0.204)	-0.599* (0.331)	-0.507* (0.262)	-0.502 (0.353)	-0.429 (0.264)
log(FCF)* Shareholder rights				0.0874 (0.0875)			
Leverage					-0.0412* (0.0236)	-0.0700** (0.0340)	-0.0410 (0.0259)
Acquiror ROA					0.341 (1.853)	-1.315 (2.291)	0.323 (1.966)
size					0.106 (0.100)	0.0110 (0.111)	0.0824 (0.102)
Tobin's Q						-0.00517 (0.00550)	-0.128 (0.573)
Difference in Size							0.166 (0.286)
Constant	1.098 (0.991)	1.764* (1.045)	2.653** (1.157)	3.314** (1.379)	2.311 (1.414)	4.489*** (1.276)	2.271 (1.403)
Observations	394	370	370	370	354	354	354
R-squared	0.167	0.199	0.200	0.207	0.215	0.259	0.215
Model df	30	35	34	37	38	39	40
Loglikelihood	-882.7	-819.0	-819.0	-817.3	-782.7	-609.0	-760.8
R2 adj	0.0977	0.115	0.118	0.118	0.120	0.135	0.112
Robust standard errors in parentheses							
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1							

References:

1. Bradley, M., Sundaram, A., 2006. Acquisition and Performance: A Reassessment of the Evidence. Working Paper, Duke University.
2. Gugler, K. P., Mueller, D. C., Yurtoglu, B. B., 2006. The Determinants of Merger Waves. WZB – Markets and Politics Working Paper No. SP II 2006-01.
3. Harford, J., 1999. Corporate Cash Reserves and Acquisitions. *The Journal of Finance*, Vol. LIV, No. 6, P. 1969–1997.
4. Hillegeist, S. A., Keating, E. K., Cram, D. P., Lundstedt, K. G. 2004. Assessing the Probability of Bankruptcy. *Review of Accounting Studies* 9. P. 5–34.
5. Jensen, M. C., 1986. Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. *American Economic Review*, Vol. 76, No. 2. P. 323–329.
6. Lang, L., Walkling, R. A., Stulz, R. M., 1991. A Test of the Free Cash Flow Hypothesis: The Case of Bidder Returns. *Journal of Financial Economics*, Vol. 29. P. 315-335.
7. Martynova, M., Renneboog, L., 2008a. A Century of Corporate Takeovers: What Have We Learned and Where Do We Stand?. *Journal of Banking and Finance* 32. P. 2148–2177.
8. Vallascas, F., Hagendorff, J., 2011. The impact of European bank mergers on bidder default risk. *Journal of Banking & Finance* 35. P. 902–915.

Contents

Section 1. Accounting	3
<i>Cherednychenko Mariia Igorevna</i>	
Basic methodological elements of the system analysis of enterprise production costs	3
Section 2. Logistics	10
<i>Pogoreltseva Julia Anatolievna</i>	
Key performance indicators, KPI the module “quality and competitiveness” for example motor company	10
Section 3. Mathematical and instrumental methods of economics.	15
<i>Khubaev Georgy Nikolaevich, Shevchenko Sergey Vasilevich</i>	
Express-evaluation of statistical characteristics of the distribution of the spent time and resources of users on working with web applications: universal technique	15
Section 4. Management	20
<i>Alexandrova Elena Nikolaevna, Kaushanskaya Victoria Valerievna</i>	
Company’s strategy of competitiveness in the conditions of globalization	20
<i>Burkhanov Aktam Usmanovich</i>	
Industrial policy and development of industrial systems in Uzbekistan	23
<i>Gvedashvili Naira</i>	
Human resource management features in service field	28
<i>Shklyar Tatyana Lvovna</i>	
Stress at work. Manual for managers	32
Section 5. World economy	35
<i>Alexandrova Elena Nikolaevna, Orlov Viktor Ivanovich</i>	
Development of network trade in BRICS countries	35
<i>Halushka Olena Mykhaylivna</i>	
Reserve currency devaluation and its impact on the global economy	38
Section 6. Finance, money circulation and credit	43
<i>Straßberger Mario, Sysoyeva Larysa</i>	
Die institutionelle Entwicklung der europäischen Bankenaufsicht	43
Section 7. Economics of Population	47
<i>Tkachuk Vadim Anatolievich</i>	
Socio-economic determinants of quality of life of rural population	47
Section 8. Labour economics	57
<i>Lelyuk Julia Vladimirovna</i>	
Expert poll of workers of cultural institutions concerning financial motivation and wage	57
Section 9. Economics, organization and management of enterprises, branches, complexes.	61
<i>Nikitskaya Elena Fiodorovna, Fainshmidt Evgeny Aleksandrovich</i>	
The priorities of the investment policy in crisis management	61
<i>Stepanchuk Svitlana Oleksandrivna</i>	
The intellectual potential of the enterprise. Value. Structure. Evaluation	65
Section 10. Economic theory	70
<i>Kurakina Maria Maksimovna</i>	
Influence of mergers and acquisitions on the default risk of the acquiring firm	70