

European Journal of Economics and Management Sciences

Nº 4 2015



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

**Vienna
2015**

European Journal of Economics and Management Sciences

Scientific journal
№ 4 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. Marketing

*Bersirova Saida Halidovna,
Ph. D. in Economic Department of Expert
Examination and Real Estate Management,
Kuban State University
E-mail: Saida.krasnodar@gmail.com*

Objective factors of formation of a knowledge economy in the contemporary world

Annotation: The development of a modern economy leads to the fact that the main resource development become people and knowledge they possess, intellectual capital and increasing professional competence of personnel. Knowledge is a practical information that is actively used in carrying out the tasks, solving problem and making decisions. Knowledge is also a major resource for the formation of the intellectual capital of the organization, which in the post-industrial economy is becoming a major component of the market price (value) of the company.

Keywords: Knowledge economy, the potential of the region, the network economy, the global economy.

*Берсирова Саида Халидовна,
к. э. н., ст. преподаватель кафедры
«Экспертизы и управления недвижимостью»
Кубанский государственный университет.
E-mail: Saida.krasnodar@gmail.com*

Объективные факторы формирования экономики знаний в современном мире

Аннотация: Развитие современной экономики приводит к тому, что основными ресурсами развития становятся люди и знания, которыми они обладают, интеллектуальный капитал и растущая профессиональная компетенция кадров. Знания представляют собой практическую информацию, которая активно используется в процессе выполнения задач, решения проблем и принятия решений. Знания также являются основным ресурсом формирования интеллектуального капитала организации, который в постиндустриальной экономике становится главным компонентом рыночной стоимости (ценности) компании.

Ключевые слова: Экономика знаний, потенциал региона, сетевая экономика, глобальная экономика.

Формирование экономического потенциала на сегодняшний день является основополагающей целью развития общества. Предпосылкой развития данной цели является проблема конкурентоспособности страны на международной арене, а также формирование культурного и научно-развитого общества. Для понимания сущно-

сти формирования экономического потенциала страны необходимо рассматривать экономику знаний, как основополагающее понятие, формирующее возможности дальнейшего роста страны.

Усугубление данной ситуации связано с развитием интеграционных процессов в мире, влияющих на глобальную экономику и конкурен-

тоспособность страны в отдельности. Оценить экономический потенциал страны, можно определив уровень развития «экономики знаний». В экономической теории категория «экономика знаний» имеет не одно значение. Прежде всего, она включает в себя элементы, относящиеся к одному из секторов народного хозяйства, в котором происходит и производство, и обработка знаний, и управление ими. Таким этот термин зародился во времена изысканий, проводившихся тремя выпускниками Венского университета, которые заложили основы изучения экономики знаний — Й. Шумпетера, Ф. Хайека и Ф. Махлупа.

Основателем экономики знаний как дисциплины, считается Ф. Махлуп, автор книги «Производство и распространение знаний в США»,

вышедшей в 1962 г. и переведенной на русский язык в 1966 г. По мере увеличения «сектора знаний», в условиях наибольшего экономического роста, достигаемого за счет научных исследований и инноваций, с ростом образованности населения, у термина «экономика знаний» появилось второе значение, ставшее впоследствии более употребляемым.

Под «экономикой знаний», понимается такой тип экономики, в котором знания играют решающую роль. В таком значении термин был популяризирован, П. Друкером — еще одним американским ученым австрийского происхождения. Использование знаний для производства экономических благ стало темой двенадцатой главы его книги *The Age of Discontinuity* (1968) (табл. 1).

Таблица 1. – Определение понятия «экономика знаний» различными авторами

Автор	Определение понятия «экономика знаний»
Ф. Махлупом (1962)	Тип экономики, в которой знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста.
Э. И. Хайрулина	Обозначается эволюция стран с передовой экономикой.
Й. Шумпетера, Ф. Хайека и Ф. Махлупа	Включает в себя элементы, относящиеся к одному из секторов народного хозяйства, в котором происходит и производство, и обработка знаний, и управление ими.
П. Друкером	Такой тип экономики, в котором знания играют решающую роль.
Б. З. Мильнер	Образ инновационной фирмы как главного двигателя экономики, основанной на знаниях.
В. Л. Макаров	Тип экономики, где сектора технологической материализации знаний играют решающую роль, а производство знаний является источником экономического роста.

Экономику, основанную на знаниях, можно охарактеризовать дифференцировано. Во-первых, со стороны входа, то есть на основе оценки общего объема затрат (суммарных инвестиций) на развитие ее базового сектора, в котором вырабатываются и распространяются новые знания; во-вторых, со стороны выхода, то есть оценивая вклад по валовой добавленной стоимости отраслей, которые в основном и потребляют новые знания; здесь возможно рассмотрение нескольких концентрических, постепенно расширяющихся областей: от так называемых высокотехнологичных отраслей высшего уровня или ведущих высоких технологий, включающих также отрасли оборонной промышленности, к высоким технологиям среднего уровня и затем к сфере высокотехнологичных услуг; при расширенной

траковке сектора повышенного спроса на новые знания и технологии дополнительно учитываются также образование и здравоохранение, а иногда — культура и управление [7].

На рубеже 90-х годов родилось то, что сегодня называется «экономика знаний», или новой экономикой. Ее отличительной чертой является ускоренное развитие нематериальной сферы и нематериальной среды хозяйственной деятельности. Производство, распределение и использование знаний составляют основу новой экономики, а ее инфраструктурой становится всемирная информационная «паутина» (табл. 2). В этом заключается смена парадигмы экономического развития, которая существенно уменьшает материально-ресурсные и пространственные пределы границ темпов роста.

Таблица 2. – Характеристики экономики знаний

Отличительные признаки	Сетевая, глобальная
Сырье	Информация (не исчезает, не отчуждается)
Закономерности	Закон повышающейся отдачи вместо закона убывающей отдачи Короткие инновационные и жизненные циклы продукции и услуг
Инфраструктура	Интернет
Финансовые институты	Венчурные фонды, рынки ценных бумаг компаний высоких технологий
Кредитные источники	Пенсионные фонды, корпорации, индивидуальные инвесторы, домашние хозяйства
Институты	Интеллектуальная собственность, динамичная конкуренция, низкие барьеры входа на рынки

Одной из главных предпосылок формирования и распространения экономики основанной на знаниях является зрелость и устойчивость институциональной среды. К тому же, необходимо наличие определенных механизмов, помогающих постоянно совершенствовать институты, стабилизирующие и регулирующие среду новой экономики. К ним в первую очередь относят права интеллектуальной собственности и эффективное использование стандартных прав собственности в сфере нематериальных активов.

Тенденции развития экономики знаний необходимо рассматривать интегрировано с понятием информационной экономики, которая является господствующей теорией постиндустриального общества. Термин информационная экономика был введен в экономическую науку в 1976 году М. Поратом.

В некоторых источниках понятия экономики знаний и информационной экономики рассматриваются интегрировано, в других дифференцировано. Однако, учитывая, что знание — это некоторый информационный продукт, полученный в процессе генерации данной информации, можно предположить, что экономика знаний есть процесс последующий информационной экономике.

В настоящее время термин экономика знаний можно рассматривать дифференцировано, как «экономика знаний» и «экономика основанная на знаниях».

«Экономика знаний» — это наука, изучающая роль информационно-интеллектуальных

факторов в экономических процессах и формирующая принципы политики развития инновационных экономических систем. В то время как «экономика, основанная на знаниях» — это сфера экономических отношений хозяйствующих субъектов, основным ресурсом развития которых являются инновационные знания и продукты (Понятия предложены автором).

В России также есть несколько областей, в которых используется термин «экономика знаний». В экономической науке наиболее цитируемыми являются труды академика Макарова В. А., который сформулировал доклад «Экономика знаний: уроки для России». Автор выделял: «Понять, что такое экономика знаний и определить, какое значение придается ей в модернизирующихся обществах, может ознакомление с принятой Китаем стратегией, озаглавленной несколько тяжеловесно, но точно: «Государственная система по освоению новшеств на фоне наступления эпохи экономики знаний». Здесь акцентированы и роль государства, создающего систему мер, и цель системы — создание (либо заимствование), и развитие новых механизмов развития, и необходимость создания такой системы — глобальное формирование экономики знаний».

Некоторые современные экономисты считают, что сейчас основные перспективы развития связаны с экономикой знаний. Принципиально новым является то, что в экономику стали включать не только сами технологии, а весь механизм производства знаний, т. е. экономика знаний — это не только «экономика производства».

Для России переход от сырьевой экономики к производящей — насущная актуальная проблема. А «экономика знаний» — идеальная цель, к которой могло бы двигаться наше государство в данных условиях. Это обусловлено тем, что наше образование, несмотря ни на что, пережило кризис 90-х годов, то есть, интеллектуальные кадры у нас есть, вложений в некоторые области производства знаний требуется меньше, чем на индустриализацию, а перспективы основанной на знаниях экономики, наиболее радужны. У термина «экономика знаний» существуют и альтернативы. В социологии чаще используется термин «информационное общество», отражающий сообщество людей, живущих в экономике знаний. «Экономика информационных технологий» — это тоже способ обозначения современной экономики. А в рамках перспективной экономики и отношений современности-будущего как альтернативу термину «экономика знаний» можно встретить понятие «креативной экономики», которое в таком понимании встречается, например, в трудах профессора О. Н. Мельникова и некоторых других российских ученых.

Формирование экономики знаний начинается в стенах высшей школы. Поэтому вузы берут на себя очень большие обязательства в подготовке специалистов соответствующих требованиям и нуждам рынка. Если рассматривать прошлый опыт, то можно выделить следующее, системы образования и подготовки кадров в Советское время была в большей степени ориентированна на подготовку выпускников технических специальностей. Результаты этой подготовки были очень высоки, однако, существовавшая политическая система в стране ограничивала деятельность и соответственно вознаграждение за проделанную работу этих специалистов, что в свою очередь приводило к утечке кадров за рубеж, где им предлагали высокий уровень оплаты труда и применения их знаний.

В рамках постсоветского пространства стала наблюдаться тенденция подготовки большего количества специалистов теоретических специальностей. К 2000 году, наибольшую популярность получили специальности экономической и юридической направленности, что привело к нехватке

инженерных кадров и переизбытку выпускников управленческих специальностей. В связи с этим в отдельных отраслях, многие выпускники работают не по специальности. К тому же, стандартизация образования приводит к абсолютно одинаковому мышлению, что не может способствовать наращиванию конкурентных преимуществ компании.

В мировой экономике, на сегодняшний день, выделяется ряд тенденций влияющих на развитие бизнеса. Первая из тенденций — глобализация знаний. Результаты исследовательских и научных работ быстро становятся достоянием мировой экономики. И это ощущается всех секторах. Вторая тенденция — увеличение объемов международной торговли. При этом доля услуг на международном рынке постоянно возрастает. В общем объеме услуг, в свою очередь, растет роль передачи знаний. И надо сказать, что такое развитие событий приводит к определенной напряженности во взаимоотношениях между странами.

Пока позиции России в экономике знаний весьма скромные. В 2005 году экспорт технологий принес стране 389 миллионов долларов. А на приобретение ноу-хау было потрачено 954 миллиона долларов — почти в 2,5 раза больше. Для сравнения: в США все наоборот. Они на 57 миллиардов долларов продали технологий и только на 24 миллиарда купили. Сегодня мы значительно отстаем от других наших конкурентов среди стран большой восьмерки [9].

Переход к экономике, основанной на знаниях, сопряжен с ростом суммарных инвестиций в соответствующий сектор. Как уже было сказано, в настоящее время объем финансирования этой сферы рассчитывается как сумма расходов на НИОКР, высшее образование (из частных и государственных источников) и программное обеспечение. Однако при прямом суммировании этих трех составляющих оценка завышается из-за двойного счета: расходы на программное обеспечение (ПО), включаются в расходы на НИОКР и образование, а расходы на НИОКР и образование взаимно перекрываются. Поэтому, обычно, часть расходов на программное обеспечение рассматривается не как инвестиции, а как потребление (покупка программных пакетов домохо-

зяйствами и оперативными службами на фирмах). Расходы на программное обеспечение в образовании не выделяются из-за трудности их оценки.

Проблемы подобного отставания необходимо искать в качестве подготовки специалистов в высшем учебном заведении. Для развития современного российского общества необходимы хорошие знания и сильные кадры. Однако проблемы российского образования ставят под сомнение, что в ближайшее время ситуация в российском образовании улучшится. Одна только коррупционность системы образования приводит к тому, что диплом о высшем образовании могут получать студенты, практически не посещающие занятия.

В связи с этим российским вузам необходимо принять решение о том, какие специалисты на сегодняшний день необходимы. Начальное формирование экономики знаний в большей степени возлагается на вузы, поэтому им необходимо находиться в тесной связи со внешней средой, которая покажет какие именно специалисты требуются рынку. Таким образом, это позволит нормализовать дисбаланс существующего общества и повысит конкурентоспособность российской экономики на международном рынке с использованием экономики знаний.

Концепция экономики основанной на знаниях отражает более глубокий и системный подход к современному обществу и анализирует изменения в характере производства, структуре экономики, в механизме взаимодействия между хозяйствующими субъектами в новых условиях. Эта концепция, сформировавшаяся в конце 1990 гг., является одной из наиболее молодых научных теорий развитых на сегодняшний день в России.

Подводя итог необходимо выделить, что становление экономики знаний является эволюционным процессом развития человека в обществе и формирования научно и технически развитого общества. Необходимо выделить основные закономерности становления экономики знаний в России:

— нами дифференцированы понятия «экономики знаний» и «экономики основанной на знаниях». «Экономика знаний» — это наука, изучающая роль информационно-интеллектуальных факторов в экономических процессах и формирующая принципы политики развития инновационных экономических систем. В то время как «экономика, основанная на знаниях» — это сфера экономических отношений хозяйствующих субъектов, основным ресурсом развития которых являются инновационные знания и продукты;

— в экономике знаний существует два противоположно направленных процесса. С одной стороны — производство фундаментальных знаний концентрируется в нескольких центрах, с другой — прикладное знание и его потребление мгновенно распространяется по всему миру.

Проблемы России связанные с формированием экономики основанной на знаниях потребует немалых средств — направленного массированного потока инвестиций в инновации, в реформу образования, науки и промышленности. Однако наши усилия и затраты окажутся ограниченными без свободы творчества и предпринимательства, без конкуренции, без защиты права собственности, в первую очередь интеллектуальной. В связи с этим государство играет основополагающую роль в формировании и становлении экономики знаний в России.

Список литературы:

1. Грызлов В. С., Воробьева Т. Б., Приходский В. Е. Опыт стратегического планирования в Череповецком государственном университете // Университетское управление. 2005. № 3 (36). С. 76–84.
2. Дурденко В. И., Мельникова Р. И., Спиридонова С. В.. Проблемы разработки и реализации стратегии: опыт муниципального вуза // Университетское управление. 2005. № 7 (40). С. 50–56. Проблемы разработки и реализации стратегии: опыт муниципального вуза.
3. Заборова Е. Н. Конкурентные преимущества: сравнительный анализ государственных и негосударственных вузов // Университетское управление. 2002. № 4 // <http://www.umj.ru/index.php/pub/inside/320>

4. Захаров Ю. А., Москинов В. А. Основные пути повышения качества высшего образования//Университетское управление. 2005. № 1 (34). С. 100–103.
5. Костецкий А. Н. Маркетинговая концепция развития Кубанского государственного университета//Университетское управление: практика и теория. 2003. № 1.//<http://www.umj.ru/index.php/pub/inside/332>
6. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 454.
7. Рогова А. Экономика знаний//В мире науки. 2003. № 10.
8. Хайруллина Э. И. Информационная составляющая экономики знаний: автореферат дис. ... канд. экон. наук, Казань, 2007.
9. Юргенс И. Ю. Точка зрения//Российская газета. 2008.//http://www.rspp.ru/Default.aspx?CatalogId=234&d_no=3083

Section 2. Management

*Avdeev Vitaly Victorovich,
Moscow State Psychological and Pedagogical University,
postgraduate student of management theory and practice
E-mail: trombon_3_ska@mail.ru*

*Lebedev Alexey Victorovich,
Moscow State Psychological and Pedagogical University,
postgraduate student of management theory and practice*

Theoretical basis of personnel management in terms of work and organizational psychology

Abstract: The article explains the understanding and effective management of human resources in the organization, which are key issues of human resource management. As a science-based discipline of business administration and management science, it is based on theoretical models and empirical evidence concepts and methods. Theories, concepts and methods borrowed from various other disciplines and areas of research. Thus, the theoretical and methodological approach to the management of human resources, in most cases, eclectic, due to their complex and not very well-defined characteristics. One of these disciplines, which is based on human resources management is the psychology — particularly the working and organization.

Keywords: work and organizational psychology, human resource management, management, motivation.

*Авдеев Виталий Викторович,
Московский городской психолого-педагогический университет,
аспирант кафедры теории и практики управления
E-mail: trombon_3_ska@mail.ru*

*Лебедев Алексей Викторович,
Московский городской психолого-педагогический университет,
аспирант кафедры теории и практики управления*

Теоритическое обоснование управления персоналом с точки зрения рабочей и организационной психологии

Аннотация: В статье объясняется понимание и эффективное управление кадрами в организации, которые являются ключевыми вопросами управления человеческими ресурсами. Как научно обоснованная дисциплина управления бизнесом и науки управления, она основана на теоретических моделях и эмпирически подтвержденных концепциях и методах. Теории, концепции и методы заимствуются из различных других дисциплин и областей научных исследований. Таким образом, теоретический и методологический подход к вопросам управления человеческими ресурсами, в большинстве случаев, эклектичны, ввиду их сложных и не очень четко определенных характеристик. Одна из таких дисциплин, на которых базируется управление персоналом это психология — особенно рабочая и организационная.

Ключевые слова: рабочая и организационная психология, управление человеческими ресурсами, менеджмент, мотивация.

Рабочая и организационная психология — это наука о поведении и других переменных человеческих характеристиках на работе и в организациях. Это прикладная наука, которая базируется на широкой и разнообразной теоретической основе [2]. Она, главным образом, включает психологические теории познания, мотивации, обучения и социального поведения, которые используются для описания, объяснения, прогнозирования и управления поведением человека на работе или в организационных условиях. Эти теоретические понятия не только полезны для проведения психологических исследований на рабочих местах и в организациях; они также используются для решения практических задач, особенно в области управления человеческими ресурсами.

Психологические теории трудовой мотивации, например, были использованы для разработки методов анализа работы, чтобы диагностировать мотивационные аспекты работы. На основе этих теорий интервенционные понятия для (пере-)проектирования рабочего процесса, чтобы повысить трудовую мотивацию, также были созданы и оценены как успешные. В соответствии с выражением Левина «Ничто нет более практичного, чем хорошая теория» одной из центральных целей прикладного исследования в р/о-психологии является то, что разработка диагностических и интервенционных концепций и инструментов должна быть теоретически обоснована и отражать рациональные психологические модели [3]. На основе этой философии исследователи в р/о-психологии разработали широкий спектр теоретически обоснованных диагностических и интервенционных подходов и методов. Эти понятия, на самом деле, связаны с многими основными областями управления персоналом, такими как анализы потребностей или требований, подбор и отбор персонала, развитие и профилактика здоровья персонала, повышение трудовой мотивации и производительности или поддержание адекватного лидерского поведения.

Что касается вопроса, как теоретические разработки в области р/о-психологии могут обосновать подходы в управлении человеческими ресурсами, автор так или иначе оказывается перед дилеммой. Адекватный ответ мог бы привести

к бесконечному перечислению психологических понятий, которые доказали свою полезность в применяемых организационных контекстах или для решения вопросов управления человеческими ресурсами. С другой стороны, можно было бы выбрать перспективные теоретические модели или подходы р/о-психологии, которые являются оправданными с определенной точки зрения или зависимыми от определенных критериев.

После альтернативного предложения, я принял решение сосредоточиться на психологических моделях ориентированных на компетентность, которые кажутся, на мой взгляд, перспективными концепциями для теоретического и методологического обоснования управления человеческими ресурсами. Этот выбор оправдан с учетом проблем, с которыми в последнее время сталкивается управление человеческими ресурсами в организационной среде. Читатель, однако, должен иметь в виду, что этот избирательный выбор является произвольным или субъективным.

Проблемы управления человеческими ресурсами

Управление человеческими ресурсами действует в динамической организационной среде. Силы, которые особенно влияют на вопросы управления кадрами, характеризуются Шольцом, как технологическая динамика, динамика рынка, организационная динамика, динамика стоимости и глобализация. Что касается технологии, компании и их сотрудники сталкиваются с все более и более короткими циклами изготовления продукции и периодами полувыведения технологических знаний [6]. Это приводит к постоянным изменениям требований к работе. Также применение компьютера и интернет-технологий, что привело к фундаментальным изменениям трудовых процессов и организационных структур, постоянно предъявляет требования к развитию сотрудников. Динамика рынка характеризуется переходом от производства продуктов к предоставлению услуг.

Это требует лучшей социальной компетентности сотрудников, чтобы удовлетворять потребности клиентов. Рынок также стал более агрессивным и беспокойным, так что компании находятся под огромным экономическим давлением и давлени-

ем адаптационных потребностей их персонала, касающихся количества и качества. Непрерывные организационные изменения стали нормой для фирм. Эти изменения касаются реорганизации бизнес-деятельности, сокращения, слияния, децентрализации, и ослабление организационных границ. Для сотрудников это означает, что их роли в организации меняются быстрее, и они должны справляться с возникающими обязанностями и задачами в своей работе. Кроме того, силовые или информационные иерархии изменяются в пользу растущей актуальности сетей. Есть также социальные изменения, касающиеся важности определенных значений, которые влияют на управление человеческими ресурсами. Различные исследования (например,) показывают, что традиционные ценности такие, как послушание, дисциплина, или самоконтроль и т. д. теряют важность по сравнению с такими ценностями как самореализация, свобода и независимость. Потому что рабочая мотивация и организационная приверженность зависят от соответствия отдельных ценностей и культуры компании, важно выбрать сотрудников, которые соответствуют культуре и/или изменяют культуру компании в соответствии с новыми ценностями [5]. Глобализация предъявляет также новые требования к управлению человеческими ресурсами, которые характеризуются управлением большим спектром культурного разнообразия, управлением и поддержкой работы персонала в других странах, и подготовкой и оказанием поддержки сотрудникам, пребывающим в длительной командировке и членам их семей до и во время их пребывания за границей.

Лутанс описывает подобные проблемы, как тенденции, которые будут изменять условия работы, включая следующее:

«Традиционная иерархическая организация уступит дорогу разнообразным формам организаций, прежде всего сети специалистов из них. Техники, или работники умственного труда заменят производственный персонал, как рабочую элиту. Вертикальное разделение труда будет за-

менено на горизонтальное разделение. Само понятие работа будет пересмотрено: постоянное обучение, более масштабное мышление, менее рутинных задач» [4, С. 4].

Описанные тенденции подразумевают последствия для почти всех функций управления человеческими ресурсами, но особенно для набора и развития персонала, и функции управления эффективностью. В соответствии с рассмотрением персонала, в качестве стратегического ресурса компании, вербование и развитие персонала и его компетентности становится одной из центральных задач [7].

Бетге и Ширсманн описывают то, как функции развития персонала изменились в рамках вышеуказанной организационной динамики. Они характеризуют изменения, как правило, как развитие от профессионально- и функционально-ориентированного до процессно-ориентированного развития персонала [1]. Это предусматривает то, что помимо обучения квалификации, обусловленной видом деятельности, развитие социальных компетенций и компетенций самоуправления становится все более важным.

Таким образом, люди должны иметь возможность выполнять требования обучения на работе более самосознательно. В соответствии со сменной содержания, обучение происходит не только на курсах, но все чаще во время интегрированной в работу подготовки, которая базируется на самоорганизующемся кооперативном обучении, и использовании компонентов электронного обучения. Кроме того, цели обучения и определяются с учетом требований к процессу и организационных изменений и еще меньше с учетом профессионально-технических требований. Что касается роли подготовителей кадров, нужно заметить, что наблюдается переход от учителей к консультантам и функция консультанта сводится к поддержке процессов обучения и развития. Кроме того, удостоверение неформальных процессов обучения и управления качеством функций развития кадров становится важным.

Список литературы:

1. Baethge, M./Schiersmann, Ch. (2000): Процесс-ориентированный труд и организация бизнеса — Последствия для требований «на протяжении всей жизни». In: F. Achtenhagen/W. Lempert (Hrsg.):

Непрерывное обучение на рабочем месте. Основы детства и подросткового возраста (II). Opladen: Leske and Budrich.

2. Frieling, E./Sonntag, Kh. (1999): Lehrbuch Arbeitspsychologie (2. überarb. Auflage). Bern: Hans Huber.
3. Lewin, K. (1936): Principles of topological psychology. New York: Johnson.
4. Luthans, F. (1995): Organizational Behavior (7. Auflage). New York: McGraw-Hill.
5. Rosenstiel, L. v. (1987): Wandel in der Karrieremotivation. Verfall oder Neuorientierung? In: L. v. Rosenstiel/H. E. Einsiedler/R. K. Streich (Hg.): Wertewandel als Herausforderung für die Unternehmenspolitik (S. 35–52): Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
6. Scholz, Ch. (2000): Personalmanagement. München: Vahlen.
7. Sonntag, Kh./Schaper, N. (1999): Förderung beruflicher Handlungskompetenz. In: Kh. Sonntag (Hg.): Personalentwicklung in Organisationen, 2. erweit. & überarb. Auflage (S. 211–244). Göttingen: Hogrefe.

Damo Elga, MSc.

*Faculty of Movement Sciences,
Sports University of Tirana, Albania
E-mail: edamo@ust.edu.al*

Pano Genti, MSc.

*Sport Sciences Research Institute,
Department of Physical Activity Health
and Recreation Research.
Sports University of Tirana, Albania
E-mail: genti.pano@outlook.com*

Management of sport organisations

Abstract: Sports Management is an area that has been studied very carefully recently. However, there is lack of information regarding the situation in sport management programs in Europe (Hovemann, 2003). The main objective of this paper was to touch and throw any light that is necessary for the recognition in the field of Sport Management.

The aim of this study was to evaluate several sport club in Albania and Kosovo in terms of their structural and management functions. We have used a questionnaire and interviews to collect the information. The results of the study indicate that the administration and management of sport organizations in Albania is not done by people specialized in this field.. Regarding the administration and management of sport organizations in Kosovo sport clubs, it appears that the role of the sport manager is conducted by the sports coach, but in collaboration with people who were specialized in the field of sports management. Results of a successful sports enterprise management using very important factor are much higher compared to an undertaking that does not have a sports manager.

Keywords: sport management, sport organization, sport teams.

Introduction

Sports Management is very carefully studied recently. Today in America around 200 universities offer curricula in Sports Management at the grassroots level but also graduate. Also in the field of sports management in North America two magazines were created in eight years, one in Sports Management and Marketing at the other for Sport. Europe is expected to

soon be organized for the first time in Sport Management Congress from which emerged the thought of a European newspaper. In Europe there are several universities that offer master's study programs (European Masters). The last two decades sports management is focusing not only on the importance of academic research but members and participants in recognition of leaders in the field of sports organization. This means

that the increased importance of the variety of services related to the organization of sport. Many supporters of the sport management professional models again received support and operational point of call in sports organizations. During the last decades market needs to have professional managers in the field of sports has increased significantly. Sport has become one of the main activities of global business. Clubs and sports large corporations usually employ full-time managers. However what exactly should contain a program in sports management is not yet clear. An international discussion during different opinions about so-called „competence approach to curriculum development” led to the formation of „Standards Management Programs in North American Sports; (NASSM 2000) which can be monitored and controlled [3; 4; 6; 7; 9; 10; 11; 13; 14]. At the same time there is a lack of information regarding the situation in sport management programs in Europe [8]. Finally, Earle F. Zeigler [21], James G. Mason [15; 16], and others have come to the conclusion and agreed that sport plays a very important role as a form of movement and fun, it also plays an important role for the man that he has a health and welfare, and it is essential that it affects the future healthier lives. The potential of sport management emerged as a business enterprise, as an academic discipline that sought to prepare people who will work through enterprise and as a line for making systematic knowledge [17; 19; 20]. Students must choose to enter a program in sports management with the same confidence knowing that their study program has been certified to have value for their future. Standards for approving programs NASPE / NASSM are designed to give you basic knowledge [1] and a good flexibility in terms of the functioning of institutions

Results

Management Structure of Albania Sport Clubs

1. Marin Barleti Females Volleyball Team	2. Tirana Females Volleyball Team
President	Team Tirana (V. Ball Female):
Executive Director	President
Coach	Executive Director
Assistant Coach	Coach
Doctor	Assistant Coach
Physician Assistant	Doctor
15 Players	15 Players
Volunteer staff	Volunteer staff

and the opportunity for a better implementation of curriculum [5]. Management is a relatively new sport as an academic discipline. In 1980 there were only 20 sports management programs in North America, in 2000 there were 200, and in 2007 was 218 in the U.S. and 12 in Canada. One major reason for the growth of academic programs is the understanding and management of sport is like other businesses. Managers determine the organization performance inside and outside. Management software enables sports training for leadership positions in various fields; fitness centers, professional teams, recreation centers, coaching, youth organizations; in short there are various possibilities for integration of this discipline in the sports industry

Objectives

The main objective of this paper was to overview the reality of Sport Management situation in two different countries; 1- Albania and 2- Kosovo.

Methodology

We have used a questionnaire that was adapted for this study. Questions were organized in such a way as to make it possible for information to be taken in accordance with the goals and objectives of the study. We have collected data regarding operation, financing and management of several sports clubs in Albania and Kosovo. In Albania we have contacted the team managers of female volleyball (Marin Barleti, University) and basketball (Tirana Sports Club) teams. In Kosovo we have contacted with three sport manager teams (Pristina, Peja and Ferizaj Male Basketball Clubs). The questionnaire was sent electronically by e-mail. Communication is made through contacting representatives by telephone by providing information and for maintaining the confidentiality of individuals.

Albanian Teams

The data shows that the administration and management of sport organizations in Albania is not done by people specialized in this field. According to the research data of the investigation conducted in Albania, it results that in all existing leagues and teams, there are no real managers,

as the work of the manager and the manager is performed only by the „owner” of the team or directors of clubs or federations. The current law of sport reflects a significant improvement in the concept of organization and functioning of the sports movement as an autonomous system that cooperates in partnership with the state.

Management Structure of Kosovo Sport Clubs

1. Pristina Team (Basketball Men)	2. Peja Team (Basketball Men)	3. Ferizaj Team (Basketball Men)
President	President	President
Executive Director	Executive Director	Executive Director
Coach	Trainer	Trainer
Assistant Coach	Assistant Coach	Assistant Coach
Doctor	Doctor	Doctor
Physician Assistant	Assistant doctor	Assistant doctor
15 Players	15 Players	12 Players
Volunteer staff	Volunteer staff	Volunteer staff

Kosovo Teams

Department of Sports in Kosovo was established in 2000. The Sports Department has supported and helped develop numerous sports activities, through which the organization intends to contribute content, faculty development, membership and licensing of sports in Kosovo in the international arena, the inclusion of all sporting activities, regardless of nationality, race and religious affiliation. In this regard marked increase in the level of results, sports activities, developing quality and functionality visible. In terms of administration and management of sport organizations, based on data it appears that here the role of the manager conducted by a sports coach but in collaboration with people who are specialized in the field of sports management. Also regarding the sport managers in Kosovo sport clubs it appears that were more experienced and more organised.

Conclusions and Recommendations

In sports management is a key area of the economy for all countries and especially in terms of ability to achieve various business successes. Managerial factors explain the types of leaderships, then the manager, the function and role of his shows and teaches us how to be truly successful a manager of 21st century. Case studies, management theory

and its interrelation with the practice being taken in direct analysis, made to understand in more detail how to act in certain cases management.

The globalization of sport brings with it many benefits for the sport, which is ever more being used as a vehicle crosses traditional lines of gender, religion, and geographical barriers. Sport brings people together in a common interest. The data collected shows that the Kosovo Albanian unfortunately there is a board of managers of sports organizations, but no personal managers.

Based on the results and in the literature review also in the sport legislation we can say that:

- The profession of sports manager is one of the most important in modern times.
- Administration and management of sports organizations in Albania, it results that it is necessary and much needed in order to manage them more effectively.
- The profession of sports manager in Albania, should be institutionalized and should be offered more fields and levels of study, especially at the university level so that the profession be given due importance.
- Must be revised substantially and constructively law and legal basis in terms of regulation of the profession of sports manager.

References:

1. Brassie, P. S. (1989a). A student buyer's guide to sport management programs. *Journal of Physical Education, Recreation, and Dance*, 60 (11), 25–28.
2. Brassie, P. S. (1989b). Guidelines for programs preparing undergraduate and graduate students for careers in sport management. *Journal of Sport Management*, 3, 158–164.
3. Cuskelly, G. & Auld, C.J. (1991). Perceived importance of selected job responsibilities of sport and recreation managers: an Australian perspective. *Journal of Sport Management*, 5, 34–46.
4. Cuneen, J. & Parks, J.-B. (1997). Should we serve sport management practice or sport management education? A response to Weese's perspective. *Journal of Sport Management*, 11, 125–132. Perspectives of the successful composition of sport management programmes 173.
5. Cuneen, J. & Sidwell, M. J. (1998). Evaluating and selecting sport management undergraduate programs. *Journal of College Admission*, 158, 6–13.
6. Danylchuk, K.-E. & Chelladurai, P. (1999). The nature of managerial work in Canadian intercollegiate athletics. *Journal of Sport Management*, 13, 148–166.
7. DeSensi, J. T., Kelley, D. R., Blanton, M. D & Beitel, P. A. (1990). Sport Management Curricular Evaluation and Needs Assessment: a multifaceted Approach. *Journal of Sport Management*, 4, 31–58.
8. Hovemann, G. (2003). Der Markt für Sportmanagementausbildungen. Bedingungen und Perspektiven einer international erfolgreichen Positionierung von Bildungsdienstleistungen im Sport. Köln.
9. Jamieson, L.-M. (1987). Competency-based approaches to sport management. *Journal of Sport Management*, 1, 48–56.
10. Kelley, D.-R., Beitel, P.-A., De Sensi, J.-T. & Blanton, M.-D. (1994). Undergraduate and graduate sport management curricular models: a perspective. *Journal of Sport Management*, 8, 93–101.
11. Lambrecht, K.-W. (1987). An analysis of the competencies of sports and athletic club managers. *Journal of Sport Management*, 1, 116–128.
12. Lambrecht, K.-W. (1991). A study of curricular preparation needs for sport club managers. *Journal of Sport Management*, 5, 47–57.
13. Li, M. & Cotton, D. (1996). Content analysis of the introductory course in sport management. *Journal of Sport Management*, 10, 87–96.
14. Masteralexis, L.-P. & McDonald, M.-A. (1997). Enhancing sport management education with international dimensions including language and cultural training. *Journal of Sport Management*, 11, 97–110.
15. Mason, J, Higgins, C., & Wilkinson, O. (1981). Sports administration education 15 years later. *Athletic Purchasing and Facilities*, 5, 44–45.
16. Mason, J. G. & Paul J. (1988). *Modern Sports Administration*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
17. Parkhouse, B. L. (1979). Sport management as a potential cross-discipline: A paradigm for theoretical development, scientific inquiry, and professional application. *Quest*, 31, 264–276.
18. Sport Management (NASSM) (2000). *Sport Management Programme Standards and Review Protocol*. Reston.
19. Sheffield, E. A., and Davis, K. A. (1986). The scientific status of sport management: An evolving disciplinary branch of study. *Quest*, 38, 125–134.
20. Vander Smitten, B. (1984). Sport management curricula – An idea whose time has come. In B. K. Zanger and J. B. Parks, (Eds.) *Sport management curricula: The business and education nexus* (pp. 1–18). Bowling Green, OH: Bowling Green State University.
21. Zeigler, E., & Paton G. (1967). Administrative theory as a basis for practice in intercollegiate athletics. In *Proceedings of the 70th Annual Convention of the National College Physical Education Association for Men* (pp. 131–139). Minneapolis: University of Minnesota.

*Yogun Ayşe Esmeray,
PhD in Management and Organization
University of Toros, Turkey
E-mail: esmeray.yogun@toros.edu.tr*

Mary Parker Follett: The bombed-out prophet of the management

Abstract: This paper aims to disclose the reasons of displacement of the Mary Parker Follett and understand the reasons of relegation of her name to dark and dusty attic. The reasons for the changing popularity of Follett's ideas will be explored through the paper by her biography and views. There is an urgent need to understand her philosophy to explore her curative approach to humanistic side of organization and management.

Keywords: Mary Parker Follett, Power with, Democracy, Prophet, Management History

Introduction

Follett was born in 1868 into a prominent Quaker family, Massachusetts. She has been educated at the Thayer Academy where she nurtured her ideas philosophic thinking. She studied economics, government, and philosophy and was influenced by Albert Bushnell Hart who specialized in historical fact and political analysis [1; 2; 3; 4]. While at Cambridge she developed material for her first book, *The Speaker of the House of Representatives* and quickly gained recognition as the first thorough study of this office and as a valuable contribution to the study of constitutional law [5].

In 1918, she published, *The New State*, which developed as a critique of running political theory. Third book, *Creative Experience*, was published in 1924. In 1933, the balance of her most relevant written work is found in Elliot Fox's and Urwick, edited collection of her papers and lectures, *Dynamic Administration*, is published after her death.

Mary Parker Follett has been called the prophet of management by Peter Drucker [6] and has been known as a pioneer in management and in organizational studies. In the past decade there has been a revival of sorts a renewal of interest in the works Mary Parker Follett by various academic disciplines and for different purposes. She had faded from the academic paper, either set aside to make room for other, more "scientific" scholars or, worse, intentionally lost because of her philosophy and the values she offered were considered suspect by dominant academic and social elites in America. She was absolutely well ahead of her century

by her democratic view on participation, power critiques, conflict interpretation etc. [7]. Ironically, contemporary researchers have generally ignored Follett and fail to recognize her early role in exploring the importance of humanistic view at workplace. Her ideas never settled down the merited place despite announcement as prophet of management and becoming a fashion between scholars, yet. This paper aims to revealing what happened and explore the possible drivers of unjustness hidden in the history's dusty and dirty pages.

Footsteps of Follett

In the literature review, it is found that there are different causes of being pushed into dusty attic [8]. Why was she so dismissed to grandmother's dusty attic? To answer this difficult question this paper will use three main topics to the reason of the unjustness. Limited recognition has been paid to Follett in organization history according to Parker [2] because her work did not fit into any one school of thought. First of all which emphasized primarily by Drucker, was her ideas that easily bound to communism. Drucker [6] claimed that this not happened just because her gender but because of her ideas and philosophy. To make a stronger his claim he asks "there were a lot of "female stars" in a variety of fields during her time", why not she? He explain that her work was ignored because her basics and ideas were so much the opposite of what mainstream elites in the 1930s and 1940s wanted to hear [9]. In time of her, American life has gradually been divorced from meaningful political discourse, civic participation, and involvement in

a varied associational life in the community. These communal, public activities have been crowded out by a plethora of private activities associated with the old concept of the individual in the community. As a result of these break, people no longer have contact with the social place that gives their individuality meaning. The restlessness and apparent rootlessness of the American individual are not causes but rather symptoms of a loss of meaningful contact with others. In line with Drucker, Stivers [10] would suggest that Follett's work has had a problematic history, not because gender issue, but her ideas do not fit well with mainstream organizational and management theory. In line with Drucker [6] there was also a vague belief that she was a socialist who is not an appreciated scholar for a society that shunned socialism like the plague. Second reason of unfair displacement in the history is obviously her gender, when all science was dominated with males. Gender was undoubtedly a crucial factor affecting Follett's reception, as well. According to some researchers [11] explanation of Follett's limited popularity is that some writers ignored her work because of her gender, evidenced by the fact that women did not receive recognition in management until the late twentieth century. She and Lillian Gilbreth [12; 13] her cohort in gender and in philosophy in many respects had access only to "female" careers. Women's historic underrepresentation in labor market and the academy thus not surprisingly deleted her name from the list in her time. Despite lack of widespread attention to Follett's work may have been due to her communitarian philosophy more than to her gender. But it is important to remember that, her philosophy was undoubtedly affected by opportunities accessible to her because of her gender. Despite all unjustness because of her gender, Follett never consider herself as a feminist ironically, but Morton and Lindquist [14] make a case for categorizing her work as feminist based on a formal philosophical analysis. Kanter [15] is convinced that Follett's gender played a role in her displacement and because she was not an academic or a chief executive officer, denying her two means of ensuring lasting importance. According to Armstrong [16] primary reason for the lack of major attention to Follett's work until recently, has been because it had

not yet found sympathy with researchers, a group more concerned with theory than with practice. Follett contended that ideas primarily sprang from activity rather than activity from ideas. Because of this reason Follett's philosophy has found its niche among postmodernists scholar. Last and the darkest side of the reason box what pushed Follett to dusty attic is potential heterosexism in the management science in 1900s. By any standard, Follett was an uncommon woman for her time. According to Ella Lyman Cabot "her soul emerged like the sun in finding social work and Isobel Briggs," addressing to the woman with whom Follett lived for close to thirty years in what was then known as a "Boston marriage." She was most likely lesbian based on the limited available resources [17] which is crucial and dark side reason to exclusion of her from elite, heterosexist and male dominated management discipline. Follett met Briggs while she was still at Radcliffe. At the time, Follett was teaching political science part-time at a secondary school where Briggs, an Englishwoman some twenty years her senior, was the head-mistress [18].

Follett's Philosophy

The aim of Follett's work was to create a better society [19] and her approach to the problems of governance began with the psychological analysis of the nature of the consent of the governed and the conditions under which it could be made artless [20; 21]. One of Follett's basic ideas was to emphasize the importance of "understanding of the human nature and interaction in the society" [2].

Participation; a belief that democratic procedures are the best means to achieve individual fulfillment within groups, because only through them would all participants feel both involved and responsible [22].

Giving order: The giving of orders is based on the law of the situation, rather than positional authority. Orders are given because they are demanded by the logic of the situation incorporating input from those with expertise in the area, which Follett contents decreases employee resentment [23]. Linked with the law of the situation and the giving of orders, Follett developed a dynamic view of the organization that supported her management philosophy. *Power*; Follett begins by defining power as the ability to make things happen and to initiate change, while viewing

the urge to feel powerful as the satisfaction of being alive. In this context there would be varying degrees of power and intensity. The heart of her attitude about the exercise of power was her concept of “power-with rather than power-over”. The resulting “power-with” allows for the continuous creation and release of the abilities of everyone. “Power-over” allows only for the contribution of a few [24].

Constructive Conflict: Constructive conflict was one of Follett’s key principles at the heart of personnel relations in industry and community. More than 70 years ago, in the closing years of World War I, she insightfully addressed human complexity, conflicts, and the political chaos of dynamic communities and corporations without either simplifying or sanitizing her analytical lenses [25].

Conclusion

Today, where technological advancements are achieved in rapid succession and global competition has going deep every day [25] organizations need to be focus more on human side to adapting to existing conditions. A dynamic and flexible organizational structure is not enough organizations also need to be innovative, more ethical and self-learning in order to adapt themselves to the existing conditions. In this context, Mary Parker Follett, focuses on the democratic and humanistic practices in her period was the subject matter in this paper. Indeed her, vision is still illuminates today’s workplace and labor relations if she could not been displaced from the list by her contemporaries [26; 27]. In this paper, after Follett’s short biography, possible causes of lost and replacement again merited place will be under subject focus. Despite world-wide famous and acceptance of Taylor, he was considered mechanical and restrictive by Follett. She strongly advocated, humanistic side of organization by ground on the nature of human.

In considering Follett’s long-forgotten legacy, it is important to note that many of her works; such as conflict, power with rather than power over, which are still market in some circles today, that would have been hard to understand and appreciate in the 1920s. That’s why what happen to name of Follett is depicted by Drucker’s own sentence “she had become a “non-person”. For example, in the famous book by Roger Fisher “Getting Yes” her ideas and example was used without any attribution [28]. Ironically Follett’s, only fault was born in wrong time, comparing her visionary views with the classic’s mechanic and non-humanistic ideas and her poor dismissing from the list of after declaration of “persona non grata”. So metaphorically expression she was bomb out bridge of empowerment, leadership, participation, conflict and power that linked from classic times to future management. Follett’s ideas are becoming more and more important in today’s world as described above. Many theoreticians are reviewing her ideas in line with today’s circumstances. Mary Parker Follett is remarkable for numerous reasons. First, Follett was woman in a man’s world at the beginning of the 20th century, who received international recognition for her philosophy and management ideas. Follett’s work has been lost and found repeatedly in the 20th century, and in the 21st century we may see the same changing fortunes. She always demonstrated an enthusiastic, brave approach in all her writings without fear of failure or exclusion. And also literature, indicates, she apparently never try to fit her writings to mainstream view of time. To conclude this discussion here, cellist from Symphony Orchestra Institute Martha Bobcock’s review of Follett [29] will be quoted “I would imagine that anyone who works in a symphony orchestra today would agree that she, not he, is 100 percent right”.

References:

1. Fox, E. Mary Parker Follett: The Enduring Contribution,” *Public Administration Review*, 28 (6): 520–529. 1968.
2. Follett, M. P. *Creative Experience*. New York: Longman, Green and Company. 1924.
3. Metcalf, H. C., Urwick, L. *The Early Sociology of Management and Organizations*, Edited by Kenneth Thompson, Volume III, *Dynamic Administration The Collected Papers of Mary Parker Follett*. Routledge, Taylor Francis Group, London and New York. 2003.
4. Davis, A. M. In Practice – Follett on Facts: Timely Advice from an ADR Pioneer. *Negotiation Journal*, 7 (2): 131–138. 2001.

5. Calás, M. B., L. Smircich. Not Ahead of her Time: Reflections on Mary Parker Follett as Prophet of Management Organization, 3 (1): 147–152. 1996.
6. Drucker, P. Introduction: Mary Parker Follett: Prophet of Management', in P. Graham (ed.) Mary Parker Follett Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s, Cambridge, MA: Harvard Business School Press. 1995.
7. Schilling, M. A Decades ahead of her time: Advancing stakeholder theory through the ideas of Mary Parker Follett. Journal of Management History no. 6 (5): 224–242. 2001.
8. Miller, T. R., Beverly J. V. Messages from the management past: classic writers and contemporary problems. S. A. M. Advanced Management Journal, Winter, 66,1. P. 4–11. 2000.
9. Gibson, J.; Erin H., Humphreys J. Examining the work of Mary Parker Follett through the lens of critical biography. Journal of Management History, Volume:19, No:4. P. 441–458. 2013.
10. Stever, J. A. Mary Parker Follett and the quest for pragmatic administration. Administration & Society no. 18 (2):159–177. 1984.
11. Feldheim, M. A. Mary Parker Follett: Lost and found – again and again, and again. In T. D. Lynch & P. L. Cruise, (Eds.), Handbook of Organization Theory and Management: The Philosophical Approach, 2nd ed. Boca Raton, FL: Taylor & Francis Group. 1994.
12. Gilbreth, L. M. The Psychology of management: The function of the mind in determining, teaching; and installing methods of least waste. Easton, Unknown state: Hive Pub. Co. Glynn, 1973.
13. Spriegel, W. R. & Myers, C. E. The writings of the Gilbreths. Homewood, IL.: Richard D. Irwin, Inc. 1953.
14. Morton, N., Lindquist, S. Revealing the Feminist in Mary Parker Follett. Administration and Society, 29 (3): 348–371. 2011.
15. Kanter, R. M. Preface. In P. Graham, (Ed.), Mary Parker Follett: Prophet of Management, (pp. xiii-xix). Boston: Harvard Business School Press. Koenigs, 1994.
16. Armstrong, H. D. Postmodern Glimpse: The Principles of Follett's in A Contemporary Workplace. Doctoral Thesis. University of Saskatchewan. 1998.
17. Bathurst, R., Nannete, M. Shaping Leadership for Today: Mary Parker Follett's Aesthetic. www.sagepublications.com Vol 6 (2): 115–131, 2010.
18. Gabor A. The Capitalist Philosophers. The Geniuses of Modern Business Their Lives, Times and Ideas New York, Crown Business 2000. P. 45–64.
19. Tonn, J. C. Mary Parker Follett: Creating Democracy, Transforming Management. Yale University Press. O'Connor, 2003.
20. Metcalf, H. C., Urwick, L. Dynamic Administration: The Collected Papers of Mary Parker Follett. New York: Harper & Row, Publishers. 1940.
21. Mele, D. Ethics in Management: Exploring the Contribution of Mary Parker Follett. International Journal of Public Administration, 30; 4. P. 405–424. 2007.
22. Morse, R. Prophet of Participation: Mary Parker Follett and Public Participation in Public Administration, Administrative Theory and Praxis, 28, 1–32. 2006.
23. Nohria, N. Mary Parker Follett's view of power, the giving of orders, and authority: An alternative to hierarchy or a utopian ideology? In P. Graham, (Ed.), Mary Parker Follett: Prophet of Management, (pp. 154–162). Boston: Harvard Business School Press. 1994.
24. Selber, K., Davis M. A. Mary Parker Follett: Epilogue to or return of a social work management pioneer? Administration in Social Work no. 21 (1). 1997.
25. Gehani, R., Gehani, R. Mary Parker Follett's Constructive Conflict: A Psychological Foundation of Business Administration" for Innovative Global Enterprises. International Journal of Public Administration, 30:4. P. 387–404. 2007.
26. Stout, M. C., Staton, M. The Ontology of Process Philosophy in Follett's Administrative Theory Administrative Theory & Praxis, Volume:33, No:2. P. 268–292. 2011.

27. Salimath, M. S., David J. L., Mary P. Follett: Translating philosophy into a paradigm of lifelong learning. *Management Decision* no. 42 (10): 1284–1296. 2001.
28. Sukovatsky, B. D. Realizing Mary Parker Follett's Theory of Empowerment. Doctoral Thesis. University of Oregon. 2008.
29. Babcock, M. Book Review Mary Parker Follett: Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s. *Harmony: Forum of the Symphony Orchestra Institute* 6 (April), 110–115. 1998.

Section 3. Finance, money circulation and credit

*Vynnychenko Nataliia Vladimirovna,
Ph. D., Associate Professor,
Ukrainian Academy of Banking
E-mail: nataliyavinnichenko@mail.ru*

Budget transparency: the problems of defining

Abstract: In the article deals the modern approaches to defining the essence “transparency”. Investigate its role in the the budget management and determined the nature of budget transparency.

Keywords: transparency, budget transparency, public information, transparency characteristic, budget process, public, openness, publicity.

Unfinished transformation processes in Ukraine's economy, the lack of a coherent and balanced state financial policy have led to a protracted socio-economic crisis and macroeconomic imbalances in the country. One of the important factors that led to the problems above is ineffective economic policy and a high level of corrupt practices among public authorities. So, today the rapid decline of the national currency, the lack of reforms in the energy sector, the massive bankruptcy of Ukrainian banks and the chronic deficit of the Pension Fund of Ukraine led to an additional burden on the state budget, which had the following consequences for the country in 2015: the amount of the consolidated budget deficit and public debt compared to 2005 increased by 11 and 19 times respectively. So today it is extremely urgent for Ukraine to search for new methods and tools for budget management to solve the problems mentioned above.

The experience of developed countries shows that macroeconomic stability, efficient allocation of budgetary resources between consumption and investment and improving the welfare of people are possible by introducing effective control over filling the budget and targeted use of its funds and involve the public into all the stages of the budget process, that is, putting into practice the principles of budget transparency.

The concept of “transparency” is new in the works of domestic scientists, but is spreading rapidly in academic and journalistic articles, recommen-

dations and strategies for the development of various spheres of public life. Etymologically, the term of “transparency” comes from the English language and means characteristic of an object or phenomenon to be accessible and easy to understand.

According to experts of the international public organization to combat corruption and study of corruption (Transparency International), transparency — is the main characteristic of governments, companies and citizens, which provides information disclosure of rules, plans, processes and actions during their operation.

In the general sense transparency is traditionally considered at the entity level of the real and financial sectors, branches and spheres of the financial system or the state in general, that is this term has certain levels of use (macro and micro).

Generalization of theoretical views concerning the interpretation of transparency at the micro level allows to state that the majority of scientific papers have no signs of consistency. Thus, by the foreign scientists [1] transparency is interpreted as the accessibility and comprehensibility level of information to potential investors and other market participants. N. Zachosova and D. Kutsenko [2] noted that transparency is a characteristic of openness of a company, achieved by disclosing information about the organizational structure, risk management peculiarities and results of its activities. However, these approaches, in our opinion, mostly characterize transparency of public information

disclosure about the structure of the company and its financial position. Some authors [3] suggest transparency to be defined more specifically at the micro level, namely as an act of sharing confidential information and tacit knowledge in the exercise of a certain kind of financial and economic operations. In our opinion, this definition focuses on the transfer of inside information that is not a transparency characteristic. In the context of the purchase and sale of securities between participants of the stock market transparency is defined as the offer of an objective, complete and accurate information [4]. In our view, transparency not only provides getting reliable information by market participants but also an open decision-making process.

Within the macro level it is advisable to give a generalized definition of transparency by M. Hvesyk, A. Sunduk and O. Dobrianskyi [5], who view it as a factor in the impact of the global space on internal processes in the country, namely the set of phenomena and processes creating conditions for the formation of a positive image of the country to foreign states and international organizations.

The american scientist S. Kim [6] considers transparency as an open system of governance based on clearly defined processes and procedures, which creates free access to public information for citizens. Similar view belongs to the national researcher N. Gryshchenko [7], who says that only the access to public information reveals the essence of the concept of “transparency”. In our opinion, this interpretation is somewhat debatable as it reflects the content of transparency fragmentary, not including all the components of this concept.

Scientists Vishvanath and Kaufmann, exploring the concept of transparency in work [8; 9] define it as increasing the flow of timely and reliable economic, social and political information that is available to all interested parties. This interpretation emphasizes not only the openness of information but its reliability and availability to a range of potential agents. Among domestic researchers the idea of M. Rashkovska is noteworthy [10], she proposes to consider this concept through the system of components that determine the required level of understanding and awareness on various aspects of government activities and ensure the rights and access to information,

public participation in the discussion and adoption of key government programs as well as control over the activities of officials. The specificity of this definition lies in focusing of the author on openness and transparency of activities of the state executive and legislative authorities only.

It must be noted that many aspects of the concept “transparency” are explained by the variety of objects for which it is used. In this study we consider “fiscal transparency” in more details as one of the most important factors of a positive image of the country in the international arena from the view point of information and procedural transparency in governmental formation and use of centralized funds.

Today modern methods of budget management at the state and local levels in many countries do not meet the requirements of transparency, that is when the executive power dominates the budget process, legislative power is limited to actions within budget debates or during the amendment to the draft budget; when there is a limited access to the information base on the state budget; or when public opinion in the budget process is minimal. So, budget transparency receives considerable attention in the implementation of budget reforms.

Despite the importance of budget transparency in the formation of a democratic society and stimulation of social and economic development this subject is widely covered mainly in the works of foreign scientists. Thus, G. Kopitts and D. Craig [11] consider budgetary transparency as openness of government to the public, providing access to accurate, complete, timely, understandable and internationally comparable information about its activities, so that market participants and voters were able to make the most accurate assessment of the financial condition of the country and the real costs and benefits of the governmental measures implemented it in the budget sector.

Lassen and Skilling [12] argue that the budget transparency is characterized by informativeness, comprehensiveness and reliability of fiscal accountability. This definition focuses on the publication of reports on budget implementation, that means that multifunctionality of transparency principle in the budget process is not taken into account.

We share the opinion of M. Robinson [13], who examines budget transparency in two areas: transparency and availability of data sources and information used in making decisions about the formation of budget revenues and their distribution; transparency of the central and local governmental bodies in the budget process.

The US State Department in its reports defines fiscal transparency as essential to the effective management of public finances, which helps to strengthen the confidence of market participants and creates conditions for sustainable economic development [14].

Significant role in the study of the issue of budget transparency is played by the international institutions such as the following: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), International Budget Partnership (IBP), Open Government Partnership (OGP), International Monetary Fund (IMF), World Bank (WB), Open Knowledge Foundation (OKF).

In particular, according to the Code of Fiscal Transparency developed by the International Monetary Fund, budget transparency is seen as a characteristic of the government, characterized by openness to the public information on the state budget in previous years, tactical and strategic objectives of fiscal policy, as well as the structure and functions of the government that define this policy and its results.

In the analytical report of the Organization for Economic Cooperation and Development budget

transparency is treated as timely, regular and full disclosure of all relevant financial information.

To improve the effectiveness of the budget process A. Krutova [15] offers to ensure its transparency and involve the public as subjects of control over the formation and use of budgetary resources.

A. Muhyna [16] substantiates that fiscal openness of the budget process opens up opportunities for the citizens of the state and members of internal and external markets to assess the financial condition of the state and its future prospects adequately.

The analysis of the literature on the study enables us to conclude that most authors do not distinguish and sometimes identify «budget transparency» with such concepts as «transparency», «openness», «publicity». In our view these concepts are not identical, but interrelated when considering transparency, being its attributive characteristics. Thus, the absence of at least one of these characteristics does not provide evidence to suggest the presence of efficient and effective government institutions in the budget sphere.

In summary, in this study we suggest considering budget transparency as a process of disclosure of an accurate and timely information to all interested parties on the formation and use of centralized funds, and the openness and transparency of government bodies and officials that have budgetary powers in making decisions in this area.

References:

1. Bushman R. What Determines Corporate Transparency?/R. Bushman, J. Piotroski, A. Smith//Journal of Accounting Research. – 2004. – № 2: – P. 207–252.
2. Zachosova N. V., Kutsenko D. M. Information transparency as a factor of influence on the management of economic security of financial intermediaries – Access mode: <http://eprints.kname.edu.ua/38595/1/60-62.pdf>
3. Lamming R. Developing the Concept of Transparency for Use in Supply Relationships/R. Lamming, N. Caldwell, D. Harrison, W. Phillips//British Journal of Management. – 2004. – № 4. – P. 291–302.
4. Granados N. The impact of IT on market information and transparency: a unified theoretical framework/N. Granados, A. Gupta, R. Kauffman//Journal of the Association for Information Systems. – 2006. – № 7 (3).
5. Hvesyk M. A., Sunduk M. A., Dobriansky A. I. Sustainable development in conditions of global challenges and threats//Environmental Economics and Environmental. – 2012. – P. 5–21.
6. Toward Participatory and Transparent Governance: Report on the Sixth Global Forum on Reinventing Government.' Public Administration Review/P. Suk Kim, J. Halligan, N. Cho, C. H. Oh, A. M. Eikenberry. – 2005. – № 65 (6). – P. 646–654.

7. Grishchenko N. Transparency authorities: no patricians – no vassals//Veche. – 2008. – № 11. – Access: <http://www.viche.info/journal/982>
8. Kaufmann D. Voice or Public Sector Management? An Empirical Investigation of the Determinants of Public Sector Performance Based on a Survey of Public Officials in Bolivia – Access: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=316865
9. Vishwanath T. Towards Transparency in Finance and Governance. Policy Research Working Paper– Access: <http://info.worldbank.org/etools/docs/library/18291/tarawish.pdf>
10. Pashkovska M. The concept of transparency in modern science “governance”//The efficiency of public administration. – 2013. – № 34. – P. 135–143.
11. Kopits G. Transparency in Government Operations//International monetary Fund. – Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/op/158/op158.pdf>
12. Alt J. E., Lassen D. D., Skilling D. Fiscal transparency, gubernatorial approval, and the scale of government: evidence from the States – Access: <http://www.nyu.edu/gsas/dept/politics/seminars/Alt.pdf>
13. Robinson M. Budget analysis and policy advocacy: The role of non-governmental public action/M. Robinson//IDS Working Paper. – 2006. – P. 145–162.
14. Fiscal Transparency Report/US Department of State. – 2014. – Access: <http://www.state.gov/e/eb/ifa/oma/235938.htm>
15. Krutov A. The electronic document management in public authorities Ukraine: realities and prospects of development today//Finance of Ukraine. – 2012. – № 12. – P. 112–124.
16. Muhyna A. Features of organization and management by budget processes in Russian Federation//Theory and practice of socio development. – 2013. – № 6. – P. 60–63.

*Glushchenko Olga Viktorivna,
V.N. Karazin Kharkiv National University
PhD in Economics, Associate Professor
Chair of Credit and Finance School of Economics Ukraine
E-mail: ovgluschenko@mail.ru*

Determination of the stage of involvement of Ukraine into a debt trap

Abstract: The author’s understanding of the concept of a “debt trap” is offered. Criteria of assessment of the stage of involvement of public finance into a debt trap are allocated. It is established that the stage of involvement of public finance of Ukraine reached the critical level at which getting into a debt trap is rather possible.

Keywords: debt trap, national debt, public finance, financial architectonics.

Public finance is an essential part of economy of public sector. Research of the processes happening in public finance is capable to reveal their influence on the whole public sector of economic system.

The basis of modern understanding of the influence of public finance on economic growth was laid in works of Barro R.J. [1], and also Barro R.J. Sala i Martin X. [2]. Problems of debt crisis are investigated in the work of Reinhart C. M.

and Rogoff K. S. [3]. The practical technique of an assessment of an external public debt is stated by specialists of the International Monetary Fund in “Manual for authors and users” [4].

Among the Ukrainian authors the issue of public finance was revealed by Khmelkov A. [5], and also in work of the Author [6].

However, despite a significant amount of scientific development of the assessment system of general debt load on public finance it isn’t developed yet

that caused relevance, corresponding scientific interest and the purpose of this work.

The purpose of the present article is to disclose the content of the concept “debt trap” and development of criteria of the stage of involvement into it of public finance of Ukraine.

The global financial crisis that began in 2008 brought the national financial markets of developing countries into recession. Appearance of crisis phenomena in the financial system of Ukraine has begun since August 2009: sharp falling of a rate of the Ukrainian hryvnia to the main world currencies, shortage of liquidity in the banking system, and also reduction of payments on the issued currency credits. Attempts to support the banking system by providing refinancing created the channel of transmission of the crisis phenomena in public finance that was expressed in increase in deficiency of the state budget and public debt, and also caused violations in financial architectonics. The fiscal repressions of the Government of Ukraine directed at the reduction of budget deficit and stabilization of the exchange rate led to increase in social tension, strengthening of financial inequality and disproportions in regional development. The listed above factors became the reason of social collisions, and the armed conflict and loss of territorial integrity of Ukraine led to conditions of singularity of course of the crisis. Public finance of Ukraine enters bifurcation space with high degree of uncertainty and risks. Growth of the main macroeconomic indicators of the gross domestic product (GDP), the gross national product (GNP), the national wealth (NW) and the balance of payments is negative, in accordance public finance of Ukraine is in condition of financial singularity, financial architectonics is deformed. Tax revenues decrease, volumes of financial requirements for social protection of the population increase, in the conditions of annexation of part of the territory defence expenditure, support of army and other power structures increase. In more detail the features of course of the crisis in Ukraine were considered in an article by A. Hrytcenko [7].

In such conditions, budget deficit and volume of loans both in internal and in international market increase, that leads to increase in public debt. The ratio between the public debt and GDP passes the edge

level established by the Budgetary Code of Ukraine at the level of 60%, that as of 01.01.2015 makes 77,6% [8].

Here appears a phenomenon of a “debt trap” — a certain condition of public finance at which the ratio of the expenses of the state budget on public debt management to the amount of new loans of the state tend to one. The public finance of the country is so disbalanced that it can't without attraction of new loans carry out management of the present public debt.

In such conditions, budget deficit and the amount of loans both in internal and in the international market increases that causes that Ukraine promptly moves to a debt trap: the ratio of the expenses on public debt management per year to the amount of the loans attracted in a year increases from 0,165 in 2008 to 0,368 in 2014, for the studied period occurred more than double increase [9; 10].

Author's definition of a debt trap allows carrying out classification of stage of involvement of public finance into a debt trap depending on value of the ratio. We will define the limits of range for values of ratios and we will offer an explanation to the allocated ranges.

0–0,25 — acceptable level. Costs of public debt management don't exceed a quarter of the amount of new loans. Involving into a debt trap is hardly probable.

0,26–0,5 — acceptable critical level. Up to a half of the amount of the attracted resources is used for management of already accrued public debt. Formation of a debt trap is rather probable.

0,51–0,75 — critical level. The most part of increase of the state loans goes for management of debts for last years. The probability of getting into a debt trap is high.

0,76–1 — inadmissible level. Almost the whole amount of the attracted financial resources goes for management of already present loans. The debt trap is inevitable.

More than 1 — Debt trap — all the amount of attracted resources is not enough for national debt management. Depth of immersion into it directly depends on the amount of excess of the actual value of unit.

The offered ranging allows giving a profound assessment of the ratio of costs on public debt manage-

ment to its volumes. Value of the indicator is positively related to the size of the average weighted interest on the attracted resources. With attraction of more expensive resources value of the ratio increases.

Other factor, that in direct proportion influences the ratio, is the amount of payments on public debt management. The state loan portfolio can be formed from rather inexpensive resources, but because of the large volume of public debt the sum of payments can be considerable.

The factor influencing in inverse proportion the value of the studied ratio is the amount of the new state loans attracted in the current period. Value of this indicator is a monetized expression of confidence in the country as in the borrower in the international and internal financial markets. At increase of confidence it is rather easy for government of the country to attract financial resources in the financial market, and in the conditions of decrease in confidence investors prefer less risky investments. The trust of potential investors substantially is defined by information provided by reputed world rating agencies, such as Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's (S&P) and some others.

Public debt management demands development of the corresponding strategy, analysis of the ratio of expenses on public debt management to the size of the attracted resources has to become one of integral elements of such strategy. At identification of increase in the ratio it is necessary to develop and undertake a package of the governmental measures directed on depreciation of public debt management; decrease in its amount and return of confidence of potential investors, elimination of deformations of financial architectonics.

Dynamics of the ratio of public debt management to the volume of the current attraction of financial resources in Ukraine increased from 0,165 to 0,368 from 2008 till 2014. There was a quality change of the studied indicator from acceptable level and insignificant probability of getting into a debt trap to acceptable critical level, at which getting into a debt trap rather probable.

For the analysed time period the probability of getting into a debt trap significantly increased, risks of investment in the Ukrainian paper holdings grew, and credit ratings are lowered to "RD" value — restricted default [11].

Conclusions. In the article a new scientific approach to the solution of applied research task connected with development of means and methods of public debt management is offered.

Author's definition of the concept "debt trap" as a ratio of annual expenses on public debt management to the amount of the new state loans attracted in the current year is offered.

Criteria of identification of the stage of involvement of public finance of the country into a debt trap are developed.

It is established that the stage of involvement of public finance of Ukraine into a debt trap since 2008 raised more than twice and by the end of 2014 reached the acceptable critical level, at which getting into a debt trap is rather possible.

The revealed tendency has to stimulate development of the state strategy of effective public debt management directed on decrease in the degree of risk of getting into a debt trap and elimination of deformations of financial architectonics.

References:

1. Barro, Robert J., "On the Determination of Public Debt," *Journal of Political Economy*, 1979 – Vol. 87, No. 5. P. 940–971.
2. Barro Robert J., Sala-i-Martin Xavier X., *Public Finance in Models of Economic Growth Review of Economic Studies*, 1992 – v59 n4 October 1992. P. 645–61.
3. Reinhart, Carmen M., and Kenneth S. Rogoff "From Financial Crash to Debt Crisis," *American Economic Review*, 2011 – Vol. 101, No. 5, August. P. 1676–1706.
4. *External Debt Statistics: Guide for Compilers and Users* [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2003. – 309 p.
5. Khmelkov A. V. *Institucional'naja infrastruktura obespechenija stabil'nosti publichnyh finansov: k postanovke problemy*/A. V. Khmelkov//*Vestnik Khar'kovskogo nacional'nogo universiteta im-*

- eni V.N. Karazina (Serija: Jekonomicheskaja)– H.: HNU imeni V.N. Karazina, 2014 – № 1118 – Vyp. 88 – S. 84–90.
6. Glushchenko O.V. Methodological aspects of the research of the public finance of Ukraine: resistance, flexibility and fragility/O.V. Glushchenko//Institutional framework for the functioning of the economy in the context of transformation: Collection of scientific articles. – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015. – 344 p. P. 167–173.
 7. Hrytcenko A. Systemna kryza jak naslidok bazovoi' destrukcii' ekonomiky Ukrai'ny i shljahy i'i' podolannja/A. Hrytcenko//Visnyk Nacional'nogo banku Ukrai'ny – 2014. – № 5. – S. 8–12.
 8. Cina derzhavy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://cost.ua/> – Zagolovok z ekranu: <http://cost.ua/budget/debt>
 9. Derzhavnyj ta garantovanyj derzhavuju borg Ukrai'ny za stanom na 31.12.2014 Oficijnyj ministerstva finansiv Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.minfin.gov.ua> – Zagolovok z ekranu: http://www.minfin.gov.ua/file/link/410420/file/Debt_31.12.2014.pdf
 10. Bjudzhetnyj monitoryng: Analiz vykonannja bjudzhetu za 2014 rik Oficijnyj sayt Instytutu bjudzhetu ta social'no-ekonomichnyh doslidzhen' [Elektronnyj resurs]. – [http://shshsh.ibser.org.ua/Rezhym dostupu: http://shshsh.ibser.org.ua/neshs/558](http://shshsh.ibser.org.ua/Rezhym_dostupu:_http://shshsh.ibser.org.ua/neshs/558)
 11. The official website of the rating Agency Fitch [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.fitchratings.com> – Zagolovok z ekranu: <https://www.fitchratings.com/site/fitch-home/pressrelease?id=991865>

*Nikonova Maryna Vyacheslavivna,
Senior economist of macroprudential policy division,
Financial Stability Department,
National Bank of Ukraine, PhD
E-mail: maryna.nikonova@gmail.com*

Mandate of macroprudential policy: recommendation for Ukraine

Abstract: At the present stage of financial system development, the process of reforming the system of regulation and supervision are currently being continued. The main purpose of this reforming is creating the conditions for adequate assessment of systemic risks and implementation of macroprudential policy. A well-defined policy framework is a necessary condition for effective macroprudential policy. In the article, the current level institutional arrangements in Ukraine is assessment. The basic principles to assign the macroprudential mandate in Ukraine are grounded.

Keywords: macroprudential policy, mandate of macroprudential policy, macroprudential institutional arrangements, model for macroprudential policymaking.

The lack of adequate attention to the risks of the financial system as a whole, incapable of counteract such risks and lack of a clear division of responsibilities, respectively, of responsibility between authorities were among the main causes of the global financial crisis. Understanding of this fact led to the implementation of post-crises reform of financial sector regulation and supervision in most countries. The key role of regulation and supervi-

sion should be limited to prevent crises and mitigate their impact.

Today at the international and national levels, the activities to create foundations to ensure the stability of the financial system as a whole. As a part of this activity is the establishment of completely new policy areas — macroprudential policy, which aims to identify, analyze and counter risks to the financial system as a whole, as opposed to traditional micro-

prudential regulation and supervision, the focus is exclusively focused on the risks of individual institutions. Thus, the main purpose of macroprudential policy is to promote the stability of the financial system as a whole.

In many countries for purpose to ensure the implementation of macroprudential policy the process of building institutional mechanism that can effectively develop and implement macroprudential policy are continuing.

The development and implementation of macroprudential policy in Ukraine should be carried out in view of the latest world trends in this area and to consider the basic principles for the development and implementation of macroprudential policies recommended by international organizations. In nowadays, the European Systemic Risk Board (ESRB) developed a number of recommendations for implementing macroprudential policy practices, in particular those recommendations concerning the need: securing macro-prudential mandate of national authorities for the regulation and supervision and determination of intermediate targets and instruments of macroprudential policy.

The proper implementation of macroprudential policy is impossible without a clear endowed with the appropriate powers of regulation and supervision of the appropriate macroprudential authority.

According to the ESRB macroprudential mandate, the basic components of macroprudential mandate are the following [4]:

- Objective (ultimate objective of macro-prudential policy is to contribute to the safeguard of the stability of the financial system as a whole, including by strengthening the resilience of the financial system and decreasing the buildup of systemic risks, thereby ensuring a sustainable contribution of the financial sector to economic growth);

- Institutional arrangements (designate in the national legislation an authority entrusted with the conduct of macroprudential policy. Ensure that the central bank plays a leading role in the macroprudential policy).

- Tasks, powers, instruments (the tasks of identifying, monitoring and assessing risks to financial stability and of implementing policies to achieve its objective by preventing and mitigating those risks).

- Transparency and accountability (power to make public and private statements on systemic risk; ultimately accountable to the national parliament).

- Independence (as a minimum operationally independent, in particular, from political bodies and from the financial industry; organizational and financial arrangements do not jeopardize the conduct of macroprudential policy).

Ukraine has already made some steps toward building an institutional mechanism to implement macroprudential policy. Thus was set up the Financial Stability Board, which aims to identification of financial system stability risks and prepare recommendation to minimize these risks.

Also within the National Bank of Ukraine has launched the Financial Stability Committee, which is designed to develop suggestions and recommendations on the policy development and implementation of macroprudential policy of the National Bank of Ukraine and its structural subdivisions.

In addition, the Law On the National Bank of Ukraine defines that the National Bank within its power contributes to financial stability, including stability of the banking system, provided that it does not prevent the achievement of goals — to maintain price stability.

According to the macroprudential mandate recommendation of ESRB and in view of the current situation in Ukraine (function of the Financial Stability Board), we suggest to give the explicit mandate to the National Bank of Ukraine. For this purpose, it is advisable to clearly define basic components of the macroprudential mandate.

In the broadest sense, mandate means the powers are enshrined in law by the authority on the implementation of certain activities.

As defined in Key aspects of macroprudential policy [2] there are two basic principles of mandate assignment. To strengthen 'willingness to act,' it is important that the macroprudential mandate is assigned to someone, a body or a committee (IMF, 2011a). Where a clear assignment is lacking, collective action problems lead to underinvestment in systemic risk identification and mitigation across agencies and reduce accountability, since in the end no one is fully responsible for the crisis outcome. It is desirable for the central bank to play an important role in macroprudential policy (IMF, 2011a; Nier

and others, 2011; IMF, 2013a; Viñals, 2011). This can harness the expertise of the central bank in systemic risk identification and its incentives to ensure macroprudential policy is pursued effectively. It can also help shield macroprudential policymaking from political interference that can slow the deployment of tools or bias their use toward other objectives.

In practice, these two basic principles lead to the increasing prevalence of three models for macroprudential policymaking [2]:

— Model 1: The macroprudential mandate is assigned to the central bank, with macroprudential decisions ultimately made by its Board (as in the Czech Republic).

— Model 2: The macroprudential mandate is assigned to a dedicated committee within the central bank structure (as in the U.K.).

— Model 3: The macroprudential mandate is assigned to a committee outside the central bank, with the central bank participating on the macroprudential committee (as in Australia, France and the U.S.).

The efficiency of macroprudential mandate is defined mandate clarity formulation of objectives, functions and powers.

Regardless of the model for macroprudential policy according to the ESRB recommendation [4] “the national central banks should have a leading role in macro-prudential oversight because of their expertise and their existing responsibilities in the area of financial stability” This conclusion is further strengthened when central banks are also in charge of microprudential supervision.

The world experience shows that if the Committee (Council/Board) is setting up outside the central bank the leading role of the central bank is achieved, for example, by the:

- the authority to preside Central Bank (Australia);
- the preferred voting (Mexico);
- veto representative of the Central Bank (Germany);

— the central bank exclusive right to make proposals for macroprudential instruments (France).

In our opinion, the exception in this case may be only the one — institutional arrangements of country provides for activities separate authorities (separated from the central bank) responsible for microprudential supervision (Sweden, Poland). In this case, the mandate of macroprudential policy advisable to assign to the macroprudential authority.

Thus, we suggest to give the legal explicit mandate of macroprudential policy to a National Bank of Ukraine. In this case, we support position [1] central banks have a mandate for price stability as well as financial stability. Both mandates steer the overall economy, though with differing objectives.

For this purpose, it is necessary to specify macroprudential goal in the Law On National Bank of Ukraine [3]. This clarification should come from the need to consolidate the independence of such policy and eliminate all conditions, which may depend on the implementation of macroprudential police.

Also important provide in the Law On National Bank of Ukraine the definition of macroprudential function (identification of systemic risk; implementation of macroprudential instruments; realization of macroprudential regulation and supervision) and macroprudential powers [2]: rule-making powers involves determining: a list of tools that can be used; and the order of tools application (calibration of policy instruments, development of new tools macroprudential policy etc.): powers of receiving information; powers of macroprudential supervision; powers of macroprudential regulation.

Thus, further work in this field should focus on creating an appropriate legislative framework and developing the methodology of applying macroprudential tools in Ukraine.

The views expressed herein are those of the author and can therefore in no way be taken to reflect the official opinion of the National Bank of Ukraine.

References:

1. DSF Policy Paper Series Macroprudential Policy: The Need for a Coherent Policy Framework Dirk Schoenmaker and Peter Wierds July 2011 DSF Policy Paper, No. 13 6 – [online]: <http://www.dsf.nl/wp-content/uploads/2014/10/DSF-policy-paper-No-13-Macroprudential.pdf>
2. Key aspects of macroprudential policy//IMF. – July 2013. – [online]: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/061013b.pdf>

3. Law On National Bank of Ukraine № 679-XIV, 20/05/1999. – [online]: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
4. Recommendation of the European Systemic Risk Board of 22 December 2011 on the macro-prudential mandate of national authorities (ESRB/2011/3) – [online]: http://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/ESRB_Recommendation_on_National_Macroprudential_Mandates.pdf?87d545ebc9fe76b76b6c545b6bad218c
5. The views expressed herein are those of the author and can therefore in no way be taken to reflect the official opinion of the National Bank of Ukraine.

*Dessatniuk Oksana,
Cherevko Olga,
Ternopil National Economic University,
E-mail: o.cherevko@ukr.net*

Practical application of the methodology for calculating the arm's length range of prices/profitability for transfer pricing purposes

Abstract: In order to ensure that the price in a transaction between related parties coincide with the market price, the arm's length range must be calculated. This involves identification of comparable transactions, listing prices or calculating profitability ratios, defining the arm's length range, its quartiles and usually a median. Despite the process being mostly subjective and judgmental, there are certain strict rules and techniques to be followed. The goal of this paper is to examine the arm's length range determination and its regulation by Ukrainian government.

Keywords: arm's length range, transfer pricing, median, quantile, OECD.

The use of transfer pricing (further — TP) for multinational enterprises (further — MNE) is now a common practice. The governments are usually responsible for defining legislative rules on this process. International organizations such as the Organization for Economic Co-operation and Development (further — OECD) or the United Nations are also very much involved in developing guidelines based on current world practice and experience.

The fundamental concept in TP is the well-known “arm's length” principle, an international TP standard that OECD member countries have agreed should be used for tax purposes by MNEs and tax administrations. The concept first introduced in the USA, was subsequently used by the OECD and has been adopted by virtually all tax authorities in major market countries [1]. Transfer price should be the same as if the two companies involved were indeed two independents [2]. Applying the arm's length principle leads to calculation of the taxable income

that reasonably is expected to be derived if the parties were dealing at arm's length with one another.

To establish the arm's length conditions (or a range of profitability/prices thereof), it is necessary to compare the attributes of the transactions or enterprises in order to find the most comparable ones with regard to a certain transactions with its related parties. Usually it is hard to meet an exact price (a single figure — price or a margin) based on the arm's length principle. These difficulties may be explained by:

- the application of the arm's length principle only produces an approximation of the conditions that would have been established between independent enterprises — it's nearly impossible to find the exact same ones;
- independent enterprises engaged in comparable transactions under comparable circumstances may not establish exactly the same price — different factors may influence their pricing decision;

- difficulty in obtaining adequate information, etc.

That is why the arm's length range of prices or profitability is used for cases where there are no exact or similar transactions. This provides a broad parity of tax treatment for both the members of the MNE groups and independent enterprises.

Using a range of prices or profitability allows neutralizing the negative influences from change in economic conditions, short-term foreign exchange fluctuations, seasonal work, frequent law alterations, etc.

In addition, in order to neutralize or reduce (if possible) these negative circumstances and make economic conditions for different companies as equal as possible, multiple year data is used. This means that, for comparison, the data of the year of the transaction is examined as well as the data for prior periods [4].

In general, the use of multiple-year data is considered to be appropriate when there are variations in the year-to-year performance of the tested party and the comparable companies due to factors other than TP.

For example, an economic downturn in a particular industry may not affect the performance of all of the companies in that industry at the same time. Rather, certain companies may be able to withstand the effects of a downturn in the industry longer than others. This type of timing difference can create inconsistencies in the short-term results of companies within the same industry and can therefore make a single-year data comparison between the tested party and the comparable companies unreliable. In practice, virtually all TP practitioners rely on multiple year data when performing profit based analyses — for example, the three-year average results for the tested party are compared to the three-year average results of the comparables.

Being aware of this issue at the outset of a project allows a company to set its TP policies in a way that will increase the likelihood that the company will be able to meet the varying requirements of the jurisdictions in which it operates. For instance, a company with an intercompany transaction between its US parent and Canadian subsidiary may

want to target a more conservative point in its range of results to increase the probability so that, at year end, its results will fall within both the three-year and single-year average ranges of results [5; 6].

The OECD Guidelines and Ukrainian TP rules [5] recommend the use of data from both the year under review and prior years [2, art. 1.49]. This enables an understanding of the effect on profits of the product life cycles, industry cycles, economic conditions, and other factors. The OECD Guidelines also recommend that multi-year data be considered to take into account the effects on profits of the product life cycle and short-term economic conditions [2, art. 3.44].

Taking into account all the above, is why a solid approach has been established: usually the three most recent years of data of similar independent companies in the benchmark analyses are used.

After establishing the use of multiple year data and the arm's length range, the calculation should be performed. In order to do that, the approach for determining the arm's length range should be chosen. In common practice, two methods are being used: (1) the pool method, and (2) the average method.

In the pool method, the data for all the years is used for the calculation. Meanwhile, in the average method, first, the data is calculated as the average amount, and only after that, the received data is used for determining the arm's length range. The average method smoothens the effects of inequality in information, different economic conditions, etc. Each of the two methods gives different results.

If no material differences between the comparable companies can be adjusted for, the taxpayer must increase the reliability of the results using the interquartile range. The interquartile range is the range from the 25th to the 75th percentile of the results derived from the uncontrolled comparable results. The use of the interquartile range of results is meant to exclude potential outliers and, consequently, increase the reliability of the comparison.

Recently a new procedure for calculation of the arm's length range and a median of the range has been adopted in Ukraine [6]. According to it, the controlled transaction should not be included into the sample. In order to calculate the arm's length

range, the first (lower) and a third (upper) quartile have to be identified, and their values would be the minimum and maximum of the range.

For calculating the arm’s length range the number of values in the sample (N) should be counted and ordered from the smallest to the biggest, and

Company	Year 1	Year 2	Year 3	Average for years 1–3
A	4%	6%	10%	6.67%
B	18%	18%	16%	17.33%
C	24%	5%	15%	14.67%
D	11%	26%	17%	18.00%
E	2%	5%	6%	4.33%

In order to calculate the range using the average method, the average PLI was calculated for each of the five companies. Then the calculated data (five items) was arranged from low to high. And finally, the interquartile range [6.67% — 17.33%] and the median (14.67%) were calculated.

Average method		Pool method	
Number of data	5 items	Number of data	15 items
Minimum	4.33	Minimum	2
Lower quartile	6.67	Lower quartile	5
Median	14.67	Median	11
Upper quartile	17.33	Upper quartile	18
Maximum	18.00	Maximum	26

Taxpayers should generally set their TP policies to target a return that is comfortably within the interquartile range of results. As a rule, the taxpayer will not be subject to adjustment if its results fall within such an arm’s length range. However, according to Ukrainian TP rules in the case of adjustments, additional tax liabilities will be accrued to the median, not to the range limits.

We believe that instead of the median the average should be used. The median and the average might be close and they might not. The median of a set of numbers is that number where half the numbers are lower and half the numbers are higher. Adjusting the price to the median means that it would only show the middle value of the set, and it would not necessarily be the fairest.

The average of a set of numbers is the total of those numbers divided by the number of items in that set. Adjusting the price to the average value means that the arithmetic mean value is calculated, which is closer to the actual middle. Considering

then lower and upper interquartile range has to be calculated.

This can be explained in the following example. The profit level indicator (further — PLI) was calculated for five companies for three years.

In order to calculate the range using the pool method, the PLIs were calculated for each of the five companies. Then the calculated data (15 items) was arranged from low to high. And finally, the interquartile range [5% — 18%] and the median (11%) were calculated.

that the extremes are rejected by the lower and upper interquartile, the use of the arithmetic average should provide the fairest result considering the diversity of the market and the unstable economic conditions.

In practice, taxpayers often target the middle of the range. This has a number of potential benefits. First, since TP is often set at the beginning of the year based on budget numbers, companies often miss their targeted result because of differences between their budgeted and actual financials. By targeting a point that is comfortably within the range, a company provides itself with a certain amount of leeway if it misses its target and still fall within an acceptable range of results. Second, since comparable company results are likely to vary from year-to-year, a TP policy that targets a midpoint in the range will be more likely to fall within the range.

TP rules are relatively new for both Ukrainian businesses and the tax authorities. Many companies (mostly with a foreign parent or foreign influence

through business) already adapted to the rules, and also conducted benchmarking studies for transactions held in 2013 and 2014 as well as prepared TP documentation.

At the same time, the vast majority of companies are still waiting for a reaction from the Ukrainian tax authority on their submitted reports on controlled transactions for September-December 2013 and 2014 as well as for the rulings on the first tax audits on TP issues. Many of them are waiting for a request for TP documentation from the tax authority, and only upon a request would start performing the study and preparing the documentation.

In general, the tax authorities have made huge progress in creating TP rules throughout 2012–2015. The Ukrainian parliament and its working groups have made tremendous changes in the legislation by adopting the first law on TP. On September 1,

2013, these rules went into force. Since that law was adopted, additional legislative documents were developed and implemented.

In these constantly changing legislative conditions it is hard for a business to react as quickly as possible, so the most realistic way to cope with this is to conclude an advance pricing agreement (further — APA) between the taxpayer and the tax authorities, which can provide a level of certainty against adjustments, penalties, etc.

Due to a general lack of data on the prices used within a MNE and the prices for comparable arm's length transactions on the market, it is hard to use comparable uncontrolled price method. Thus, benchmarking study has to be conducted in order to ensure the prices used in the transactions comply with "arm's length" principle.

References:

1. http://www.duffandphelps.com/SiteCollectionDocuments/Other/GuidetoInternationalTransferPricing_Chapter1.pdf
2. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2010. – 444 p.
3. Mark Bronson, Michelle Johnson & Kate Sullivan. Guide to International Transfer Pricing. – Wolters Kluwer. Law & Business. – P. 1–67.
4. Tax Code of Ukraine. The law of Ukraine #2755-VI as of 02.12.2010.
5. <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8390>
6. <http://www.voxeu.org/article/multinational-firms-and-transfer-pricing-new-evidence>

Section 4. Economy Population and Demography

*Muravyeva Nataliya Nikolaevna,
PhD of Economic Sciences,
Associate Professor of the Southern Federal University
E-mail: natasha_2009@inbox.ru
Volodina Kristina Yurievna,
Master's Degree Student
Southern Federal University
E-mail: torpille99@gmail.com*

Versatility of aspects of the medico-social and economic role of health system

Abstract: The article clarifies the definition of the public health care and its role in the social sphere in the context of increasing value of quality of life due to the biological and socio-economic unity of health. Analyze of efficiency indicators of the Russian medical care organizations confirms insufficient consideration of the interrelation of public health institution with those of other social institutions and the lack of implementation of this interaction. The study of such complex concept as quality of medical care requires multidisciplinary approach which could involve revision of key principles of quality assessment of the health care system.

Keywords: health system, health system in Russia, public health care, health reforms, health system indicators.

Introduction. The actuality of the work is conditioned by the fact, that in Russia for a long time the role of the health system in public health care was seen narrowly clinically. The situation causes ailment numerical superiority over health; it requires a transformation of scientific views on the concept of individual and public health, from clinical categories to the medico-social and economic categories, proceeding from the principle of the highest social value of quality of life due to the biological and socio-economic unity of health.

The aim is to study the fact that the role of the public health care institute is not only in the restoration of health (to identify and treat patients, monitor risk factors and to develop mechanisms to prevent their impact on the population), but also to influence the building up health social sphere.

Research method. A number of interrelated factors is resulted in appealing to interdisciplinary approaches and methods, which provide research: state of the national health system; 'opacity' of social

reality; mastery of the modern research methods and theoretical achievements of world science; formation of an information environment characterized by blurring the boundaries between research and applied knowledge, and the synthesis of humanitarian and scientific approaches.

Medical sciences play a key role in the specific treatment outcomes. However, the complication of modern health care system objectively leads to the usage of tools and techniques of such sciences as valueology, history, political science, sociology, etc.

Valueology enables us to determine the health index, explore the quantitative and qualitative indicators of health. Valueology explains how to treat the individual's health, how to develop a culture to be healthy in the process of personal growth, how to increase the reserves of the body, how to lead a healthy lifestyle — this is an important difference from the medical sciences, most of which deals with the matters of recovery. Namely healthy person and who is in transitional to the disease state of human

body is outside the scope of public health service as long as it does not go into a state of pathology.

History cannot be but included in this research area, associated with the modernization of public health care. The theme of 'path dependence' which occupies an important place in the work of representatives of health economics is an example.

Another problem also needs to be interdisciplinary analyzed. Processes of globalization and informatization of health economics reached such a level that the usual methods of state regulation are clearly insufficient.

It is logically to add the political science — the science of politics that is of the special sphere of human activity associated with power relations, with state-political organization of society and political institutions, for a more accurate assessment of the effects of certain events to this scientific community.

It should be noted that today sociologists observed unavailability of a large majority of society to solve problems of post-industrial modernization. Primarily, because of the incompleteness of social modernization in the Soviet period, as representatives of the Levada Center say, "Russian society is extremely poor on the level of their requests, living standards and forms of relationship. It is poor in the sphere of social relationships, forms of support, options for action". And this situation naturally affects the health reforms.

Results and discussion. Disparity ratio between primary care and specialized care are noted by specialists in Russian healthcare system, namely the level of primary health care is extremely low and tends to worsen. In world practice, on the contrary, the following understanding of the laws is established: the higher the proportion of primary care physicians in the total number of doctors (lower proportion of specialists) is, the less money is needed to achieve the final results of functioning of a health system. The percent of health services doctors of precinct in Russia does not exceed 25%, in Western countries it is 45–55%. Note that magnetic resonance imaging and 2 computer tomographs were put into service in 2012 in Rostov-on-Don; this situation indicates the development of expensive types of medical care. Endoscopic, anesthesiology

and intensive care, surgery, sterilization equipment for functional diagnostics is bought. Medical health care institutions acquire economic traits of an enterprise providing services that leads to change the nature of economic relations arising in the activities of these economic agents [1, 9].

Population growth in the demand for medical care results in increased costs to the health system, but not always to a proper increase of its effectiveness [2].

Conducted by the World Health Organization analysis showed that Russia lags seriously behind the industrialized countries in the world in terms of funding, but much more in the final efficiency of health system indexes. Among these are:

1) health indicators, which are really affected by the industry sector;

2) rationality of the structure of providing health care and the system's ability to respond adequately to the needs of the population — to guarantee the achievement of modern standards of healthcare providing, acceptable waiting for planned care period etc.;

3) distributive justice of funds (level of social protection for the most necessitous population groups) [3, 24–31].

The roots of this conflict lie in many aspects of medical and socio-economic role of the health care system, and as a result, in insufficient consideration of the interrelation of public health institution with those of other social institutions and the lack of implementation of this interaction.

Patient satisfaction is an indicator of the social health system effectiveness which reflects the social acceptability of the health care system and the impact on public health. Many authors consider the particular characteristics of medical care in evaluating patient satisfaction such as: relationship between the doctor and patient, physician qualifications, timeliness of providing health care, cost of services, medical effectiveness, continuity, comfort facilities, doctors and equipment medical service density etc [4, 11–22].

It is obviously that patient satisfaction cannot be used as the only criterion of socio-economic efficiency of the health system, so, for example, a subjective assessment of low availability voiced by

consumers may be caused by insufficient activity of the patients.

Traditionally, in the market a consumer buys not only a product or service, but at the same time, receives information about the actual quality standards for this product or service. Let's consider one of the factors — “absence of objective indicators of quality of medical care for patients, physicians and payers.”

Quality of health services as a result of the work of medical subject is established by three major components:

- quality of the process of providing medical care in a health institution, the result of which is the medical service;

- quality control of health care, since managers define the service process technology as long as the criteria for its evaluation;

- quality of support during providing health services.

It is obviously that the quality of medical care is a complex concept which reflects different aspects of actions of the hospital staff in health care (including profile, psychological, managerial, scientific, economic, informational aspects etc.).

Conclusion. Based on abovementioned, we can conclude that an increase in the number of problems in the health care system requires an interdisciplinary approach to their resolution.

An assessment of customer satisfaction (which can be seen as a subjective criterion) is needed as well as assessment of consumer behavior in relation to the services of medical equipment (which is an objective indicator) is.

Thus, a multidisciplinary approach allows us to see health problems from different aspects, as the result of the economic, political and sociological research, substantially complement research of physicians and epidemiologists.

References:

1. Vishnevsky A. G., 2006. Russian Health Care: How to get out of the crisis. Report of the State University – Higher School of Economics. Moscow: Publishing House SU – HSE. 9 p.
2. Work results in 2012 in the field of “Health”. URL: <http://www.rostov-gorod.ru/?ID=24824>
3. Predictors of satisfaction of primary health care services/Rousinova N. L. [etc.]///Medicine Sociology. 2006. № 2. P. 24–31.
4. Sharabchiev Y. T. The new paradigm of health: the reasons for the need for a paradigm shift//Medical News. 2005. № 3. P. 11–22.
5. Sheiman I. M. Theory and practice of market relations in health care. The State University – Higher School of Economics. – 2nd ed. Moscow: Publishing House HSE. 2008. 317 p.

Section 5. Economics, organization and management of enterprises, branches, complexes

*Kinash Irina Anatolevna,
Podolsky State Agricultural University,
Associate Professor Department
of Information Technology
E-mail: kinash.irina@meta.ua*

Using rational direction of resources of the enterprise

Abstract: In the article the conditions and directions of rationalizing the use of resources. The positive impact of enterprise resource management for individual types. The analysis of possible rationalization of working capital and labor resources.

Keywords: standards, norms, rationalization, enterprise resources, material resources, fixed assets, current assets, intangible assets, human resources, information resources.

*Кинаш Ирина Анатольевна,
Подольский государственный
аграрно-технический университет,
доцент кафедры информационных технологий
E-mail: kinash.irina@meta.ua*

Направления ресурсосберегающего использования ресурсов предприятия

Аннотация: В статье рассмотрены условия и направления рационализации использования ресурсов. Определены позитивные последствия рационального использования ресурсов предприятием по отдельным их видам. Выполнен анализ возможных резервов рационализации использования оборотных средств и трудовых ресурсов.

Ключевые слова: нормативы, нормы, рационализация, ресурсы предприятия, материальные ресурсы, основные средства, оборотные средства, нематериальные ресурсы, трудовые ресурсы, информационные ресурсы.

В последнее время во всем мире наблюдается снижение эффективности ресурсопотребления. Рациональность использования ресурсов формируется на микроуровне и зависит, безусловно, от совершенства процессов, которые сопровождают использование ресурсов на всем пути их потребления, начиная от нормирования, под которым понимают установление оптимальной величины расходов ресурса на условную единицу (изделие, операцию пр.)

Способы рационального использования представлены в работах В. А. Таран, М. А. Матушкина,

а также С. А. Скокова, где определены возможности эколого-экономического регулирования процессов ресурсосбережения перерабатывающего предприятия. В представленных исследованиях недостаточно внимания обращено на влияние рационального использования ресурсов на повышение конкурентоспособности перерабатывающих предприятий.

Основной целью статьи является установление четких логических взаимосвязей между рационализацией ресурсов и повышением конкурентоспособности перерабатывающего предприятия,

конкретизация условий рационального использования основных видов ресурсов и параметров качества этих ресурсов на предприятии.

Рациональное использование ресурсов предполагает разумное, сознательное, экономное, бережное использование качественных ресурсов. Рациональное и экономное использование материально-технических, трудовых и других ресурсов, направленное на снижение уровня затрат, позволяет повысить эффективность производства без существенных дополнительных вложений.

Приобретение качественных ресурсов по соответствующей цене является необходимым условием рационального их использования, в свою очередь напрямую влияет на конкурентоспособность предприятия [4, с. 11].

Различают техническую, экономическую, социальную, юридическую и контекстуальную рациональность решений по использованию ресурсов. Учитывая влияние рационального использования ресурсов на конкурентоспособность перерабатывающего предприятия заслуживают внимания первые три критерия, а именно:

техническая рациональность, что позволяет использовать все имеющиеся резервы производства, уменьшать время на изготовление продуктов за счет оптимальной загрузки мощностей и таким образом уменьшать себестоимость изделий; экономическая рациональность, что обеспечивает эффективное использование ресурсов за счет внедрения новых технологий и подходов к организации и управлению производством, и также позволяет уменьшить себестоимость изделий и улучшить их качественные характеристики; социальная рациональность, предусматривает такое использование ресурсов, которое обеспечит улучшение качественных показателей продукции [1, с. 25–41].

В научной литературе существуют различные критерии и подходы к структурированию ресурсов предприятия. Перерабатывающие предприятия используют материальные, трудовые, финансовые, информационные ресурсы. Условия рационального потребления этих видов ресурсов перерабатывающих предприятий представлены в таблице 1 [2, с. 34–36].

Таблица 1. – Условия рационального использования основных видов ресурсов для перерабатывающих предприятий

Вид ресурса	Условие рациональности ресурсов
Материальные	Закупка ресурсов соответствующего качества в нужном количестве по умеренной цене и их хранения в надлежащих условиях.
Трудовые	Обеспечение предприятия реально необходимым количеством работников, с соответствующим уровнем квалификации, оптимальной загруженностью и соответствующей оплатой труда.
Финансовые	Обеспечение оптимального соотношения между собственными и несобственными финансовыми ресурсами, между целевыми и универсальными.
Информационные	Получение необходимого количества достоверной информации по соответствующей цене

Необходимо отметить, что рациональное и экономное использование ресурсов является одним из действенных мер повышения конкурентоспособности промышленных предприятий. Можно предложить направления рационализации ресурсов с учетом влияния этого процесса на уровень конкурентоспособности предприятия: полная замена ресурса на более качественный, при условии сохранения этим ресурсом конкурентного преимущества по ценовым и качественным параметрам ($КСП > 1$); поиск

возможностей экономии ресурса при сохранении принятого для потребителя уровня качества продукции, будет изготовлена из этого ресурса; изменение технологии использования ресурса, которая приведет переход к варианту (1) или (2).

Среди способов рационализации использования ресурсов на предприятиях перерабатывающей отрасли наиболее перспективными являются: использование качественных ресурсов, приобретенных по приемлемой цене; совершенствование технико-технологической базы транспортировки

и хранения сырья; механизация трудоемких процессов; применение ресурсосберегающих технологий; экономическая оценка результатов рационального использования ресурсов на предприятии по внедренным комплексами мероприятий для отдельных видов ресурсов; определение конкретного вклада в общий результат рационального использования ресурсов отдельных подразделений предприятия и работников; интерес работников предприятия в постоянном поиске и реализации мероприятий по рациональному использованию ресурсов на всех этапах жизненного цикла продукции, создание эффективной системы экономических санкций и поощрений, формирование устойчивой мотивации работников к рациональному использованию ресурсов [5, с. 209]. Рассмотрим в общем виде результаты рационализации некоторых отдельных видов ресурсов, для чего используем подход «за типичным представителем» [3, с. 10], а также возможные резервы рационализации.

Интенсификация использования основных средств предприятия позволяет значительно снизить расходы, связанные с моральным износом машин и оборудования, способствует ускорению их обновления, что в конечном итоге положительно сказывается на фондовооруженности труда и способствует росту ее производительности.

Рациональное использование нематериальных ресурсов дает возможность получить дополнительное вознаграждение за предоставление права использования изобретений, ноу-хау, которые устанавливаются, в частности, как фиксированные процентные ставки (роялти).

Рациональное использование трудовых ресурсов предприятия сводится к качественному нормированию этого сегмента и эффективного управления персоналом. Нормы труда включают нормы времени, нормы выработки, нормы обслуживания и нормы численности. Поэтому поиск резервов рационализации использования трудовых ресурсов необходимо сосредоточить на анализе объективности всех составляющих по ключевым нормам времени того или иного производителя, то есть тем, удельный вес нормированных трудозатрат в который является наибольшей.

Рациональное использование информационных ресурсов может быть обеспечено за счет информатизации управленческой деятельности и использования современных информационно-коммуникационных технологий в управлении предприятием.

Основные направления рационализации ресурсов с учетом влияния этого процесса на уровень конкурентоспособности предприятия: полная замена ресурса на более качественный; поиск возможностей экономии ресурса при сохранении принятого для потребителя уровня качества продукции; изменение технологии использования ресурса.

Основные способы рационализации использования ресурсов на предприятиях перерабатывающей отрасли: использование качественных ресурсов, приобретенных по приемлемой цене; совершенствование технико-технологической базы транспортировки и хранения сырья; механизация трудоемких процессов; применение ресурсосберегающих технологий; экономическая оценка результатов рационального использования ресурсов на предприятии по внедренным комплексами мероприятий по рационализации для отдельных видов ресурсов; определение конкретного вклада в общий результат рационального использования ресурсов отдельных подразделений предприятия и работников; интерес работников предприятия в постоянном поиске и реализации мероприятий по рациональному использованию ресурсов, формирование устойчивой мотивации работников к рациональному использованию ресурсов.

Рационализация использования основных средств предприятия позволяет значительно снизить расходы, связанные с моральным износом машин и оборудования, способствует ускорению их обновления, что в конечном итоге положительно сказывается на росте фондоотдачи на предприятиях.

Рациональное использование нематериальных ресурсов дает возможность получить дополнительное вознаграждение за предоставление права использования изобретений, ноу-хау, которые устанавливаются, в частности, как фиксированные процентные ставки (роялти).

Рациональное использование оборотных средств, необходимых предприятию для обеспечения нормальной деятельности, устанавливается нормированием, которое охватывает две стадии: разработка действующих норм оборотных средств и расчет их ежегодных нормативов.

Рациональное использование информационных ресурсов может быть обеспечено за счет информатизации управленческой деятельности и использования современных информационно-коммуникационных технологий в управлении предприятием.

Список литературы:

1. Ермаков А. Ю. Направления рационального использования ресурсов предприятий/Ермаков А. Ю., Герасина В. А., 2006. – 502 с.
2. Матушкина М. А. Внутрифирмовое управление ресурсами/Матушкина М. А. – Саратов: Гос. соц. – эконом. университет, 2000. – 376 с.
3. Батенко Л. П. Планирование деятельности предприятия/Батенко Л. П., Белов М. А. – М.: КНЭУ, 2005–254 с.
4. Петруха С. А. Экономика предприятия/Петруха С. А. – М.: Московский экономический университет, 2003. – 502 с.
5. Половникова С. Ю. Теоретические основы формирования механизма ресурсосбережения /Половникова С. Ю.//Государство и регионы. – 2004. – № 6. – С. 209–210.

*Samoylova Anna Viktorovna,
Kuban State University
Kalinin Dmitry Dmitrievich,
E-mail: an.samoylova@mail.ru*

The concept of restructuring the company

Abstract: The article deals with the problem of determining the nature and meaning of the restructuring. The analysis of the aims and objectives of restructuring in order to determine the role of this process in modern enterprises.

Keywords: restructuring, competitiveness, enterprise management solutions.

*Самойлова Анна Викторовна,
Кубанский государственный университет
Калинин Дмитрий Дмитриевич
Научный руководитель
E-mail: an.samoylova@mail.ru*

Понятие процесса реструктуризация на предприятии

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы определения сущности и значения понятия реструктуризации. Проводится анализ целей и задач реструктуризации с целью определения роли данного процесса на современных предприятиях.

Ключевые слова: реструктуризация, конкурентоспособность, предприятие, управленческие решения.

Задачи современного развития предприятий в первую очередь определяются вопросами стратегического планирования и совершенство-

вания процесса производства продукции (товаров, услуг), повышения конкурентоспособности и создания надежной долгосрочной рыночной

позиции в будущем. В настоящее время повсеместно в России и за рубежом задачи развития производства и предприятий решаются именно на основе применения различных форм, методов, инструментов реструктуризации производства и бизнеса.

Актуальность данного вопроса, подтверждается таким участвовавшим явлением на предприятиях России, как банкротства. В настоящее время организации вынуждены заранее планировать расходование своих средств, как на усовершенствование имеющихся собственных средств, увеличение качества произведенных товаров и услуг и управление, а также недопущением всевозможных рисков на предприятии, что приводит участников рынка к добросовестным действиям, ведь в случае несвоевременного или неправильного расчета со своими партнерами предприятие может быть вовлечено в процесс банкротства.

Так, по данным Справочных и статистических материалов, опубликованных в «Вестнике Банка России» в 2014 году количество компаний, признанных несостоятельными, составило 14,5 тысяч. Это на 10% больше, чем было зафиксировано в 2013 году. Специалисты отмечают, что в этой статистике не отражен кризис, связанный с резким ослаблением курса российской национальной валюты. Данные, которые связаны с этим кризисом, станут доступны лишь к лету. Дело в том, что процедура признания предприятия банкротом является весьма длительным процессом [2]. Подобные проблемы, можно объяснить цикличностью бизнес — процессов, накопление негативных факторов в экономическом развитии предприятия не менее года, и не разработанной конкурентной стратегии.

Достижения устойчивого развития или восстановления устойчивости организаций, которые находятся в неплатежеспособном состоянии, является одной из наиболее актуальных проблем текущего периода развития российской экономики. Основопологающим фактором достижения стратегической устойчивости является плановая реструктуризация предприятия [1, 36–37]. Сегодня существует проблема отсутствия практических навыков и опыта проведения правильной, точной и своевременной оценки рисков возмож-

ных направлений процесса реструктуризации и разработки действий по их устранению.

Цель данного исследования состоит в определении сущности и значения процесса реструктуризации для современного предприятия.

Особая значимость процессов реструктуризации для успешного развития всех субъектов экономики уже не вызывает сомнения. На всех уровнях хозяйствования реструктуризация воспринимается как инструмент успешного хозяйствования и формирования устойчивого развития экономики, а не только как способ решения проблем на стадии неплатежеспособности и выхода из состояния банкротства.

Существуют различные точки зрения авторов по вопросу определения сущности и значения реструктуризации, рассмотрим некоторые из них.

Так Аистов М. Д. дает определение реструктуризации, как радикального изменения структуры хозяйствования (активов, собственности, финансов, управления, кадров) [3, 39].

По мнению Александрова Г. А. реструктуризация, представляет собой фундаментальный комплекс изменений, в основе которого лежит трансформация структуры бизнеса и процесса осуществления деятельности предприятия, которое охватывает все аспекты его бизнеса, итоговой целью которых является преодоление кризисных ситуаций, увеличение эффективности деятельности и конкурентоспособности, увеличение прибыльности [4, 112].

В то же время, Сухарев О. С. определяет реструктуризацию, как комплекс мероприятий, применяемых на уровне организации, региона, отрасли и всей экономики, которые приводили бы к образованию конкурентоспособных, растущих в области занятости, реальных доходов и инвестиций промышленных комплексов в условиях конкурентной страны и достаточности для обеспечения указанных параметров конкурентного прессинга — как со стороны отечественных фирм, так и иностранных соперничающих организаций [5, 5–6].

Также рассмотрим реструктуризацию, как экономическую категорию, данное понятие исследуют в широком и узком значении [6, 12–14]. В широком значении под реструктуризацией

понимают процесс комплексного изменения методов функционирования и управления организацией на основе адаптации к условиям и потребностям рынка. Данное понятие представляет собой комплексную оптимизацию всех систем функционирования организации как бизнес-структуру с помощью ее реорганизации — преобразования организационно-экономической, производственной, финансовой сбытовой, маркетинговой систем в соответствии с основными изменениями внешних и внутренних факторов.

В узком значении термин «реструктуризация» используется для описания определенных действий в отношении конкретных систем и структур предприятия. Когда в качестве первостепенного объекта трансформации используется организационная структура предприятия, то реструктуризация — это изменение организационной структуры. Если исследуется структура бизнес-процессов, то реструктуризация будет направлена на изменение бизнес-процессов. Намного чаще определение изучаемого термина относится к описанию изменения задолженности предприятия, когда процедура упорядоченного изменения условий погашения задолженности, согласованные между кредитором и должником и проводящиеся по причине неспособности последнего погашать свои долговые обязательства в первоначально установленные сроки.

Таким образом, сущность и понятие реструктуризации, в первую очередь зависит от типа, целей и задач проведения соответствующих изменений. Поэтому, данное определение можно рассматривать, как высокоэффективный рыночный механизм увеличения конкурентоспособности хозяйственного субъекта. Это определенная программа и набор средств для осуществления комплексной оптимизации механизма функционирования организации, которая основывается на адаптации к условиям и потребностям рынка и как высокоэффективный рыночный инструмент увеличения конкурентоспособности, как отдельных систем и структур, так и предприятия в целом.

В общем виде целью реструктуризации представляет собой обеспечение быстрой адаптации деятельности предприятия к изменяющимся ус-

ловиям внешней среды, повышение мобильности управления, роста показателей эффективности и конкурентоспособности [7, 43].

Перечислим основные общие цели реструктуризации, к ним относится: увеличение конкурентоспособности производимой продукции (работ, услуг), производства или предприятия в целом; увеличение финансовой устойчивости организации; обеспечение эффективного управления; увеличение производительности труда; создание дополнительной стоимости предприятия и увеличение стоимости фирмы; трансформация распределения собственности и увеличение уровня контроля над бизнесом; привлечение инвестиций в производство; обеспечение роста инвестиционной привлекательности организации; производство инновационных продуктов; повышение эффективности функционирования; предотвращение снижения финансового состояния организации и выход предприятия из кризиса.

При этом при любой программе реструктуризации соблюдаются принципы эффективности процесса реструктуризации, сбалансированности интересов организации, потребителей и общества, что в результате эффективного управления процессом реструктуризации приводит к положительным результатам.

Каждая из целей реструктуризации конкретизируется в рамках отдельных задач. Рассмотрим наиболее распространенные задачи, которые присущи большинству направлениям данного процесса [6, 12–14]:

- ликвидация убыточных структурных и функциональных подразделений. Данная задача позволяет промышленному предприятию увеличить свою эффективность благодаря совершенствованию производственных структур и процессов, повышению контроля над использованием ресурсов;

- разработка стратегически эффективных организационных структур и методов осуществления деятельности к постоянно меняющимся рыночным условиям;

- создание или приобретение гибких производственных технологий для более быстрой адаптации к изменениям на рынке товаров и ресурсов;

— пересмотр корпоративной культуры организации, с целью увеличения отдачи от сотрудников организации, так и имидж фирмы, а соответственно, его конкурентоспособность на рынке.

Реструктуризация связана с сокращением затрат за счет ликвидации ненужных или убыточных видов деятельности, улучшением качественного состава руководителей и всех трудовых ресурсов, оптимизацией системы управления предприятием и совершенствованием бизнес процессов.

Не маловажным для данного процесса является эффективная система контроля, которая включает четкие планы действий, регулярные отчеты о достигнутых результатах. Оценка эффективности процесса реструктуризации требует четких критериев оценки уровня достижимости поставленных целей, понятной и точной системы отчетности.

Относительно «жестких» критериев организация может осуществить назначенные менеджерами и собственниками или рекомендованные инвестором изменения таким образом, чтобы они привели к позитивным результатам, которые могут быть измерены и подтверждены документально (например, расширение рынков сбыта, явившееся результатом осуществления рекомендованных изменений). К числу «жестких» критериев реструктуризации следует отнести и ряд

показателей, касающихся процессов реструктуризации системы управления предприятием, например время прохождения согласования управленческих решений [8, 21–22].

«Мягкие» критерии учитывают позитивные результаты проведения данного процесса, и поддаются косвенному измерению, и относятся к долгосрочным вложениям в трудовые ресурсы. Например, показатель количества принятых и реализованных решений (показатели эффективности реализации принятых решений, скорость принятия решения, адекватность принятого решения проблемной ситуации и т. д.) [8, 21–22].

Наиболее общим критерием оценки эффективности процесса реструктуризации является соответствие ее результатов (эффекта) поставленной цели, зависящей от вида реструктуризации, текущим задачам.

Таким образом, процесс проведения реструктуризации играет огромную роль для современного предприятия, так как в ходе данного процесса осуществляется решение целого комплекса взаимосвязанных задач, часто противоречивых, имеющих важные приоритеты и значимость, которые увеличивают эффективность работы и конкурентоспособность предприятия в рыночной экономике.

Список литературы:

1. Калинин Д. Д. Реструктуризация производственной структуры // Экономика устойчивого развития № 3 (19). 2014. С. 59–61.
2. Калинин Д. Д. Реструктуризация регионального инвестиционно-строительного комплекса // Экономика устойчивого развития № 8. 2011. С. 61–67.
3. Kalinin Dmitri Dmitrievich, Tuezova Valery Sergeevna. Features of stimulation of innovative activity.
4. Management personnel with the company restructuring // The Third International Conference of Eurasian scientific development. Vienna. Austria. 2014. P. 231–235.
5. Калинин Д. Д. Реструктуризация государственного долга // Сборник материалов «4 Международного научного конгресса по общественным и гуманитарным наукам». Издательство Ассоциация перспективных исследований и высшего образования «Восток-запад», Вена, Австрия. 2015. С. 90–94.

*Obelnytska Khrystyna Volodymyrivna,
Ivano-Frankivsk National Technical University
of Oil and Gas, postgraduate student,
Department of Accounting and Audit
E-mail: obelnutska@rambler.ru*

The assessment model of the social and economical effectiveness of the corporate management system of oil and gas enterprises

Abstract: The article provides the results of the correlation and regression analysis of the obtained statistics together with the econometric assessment model of the social and economical effectiveness of the corporate management system of oil and gas enterprises which represents the tightness and quality of correlation between the chosen factor indicators that influence the output indicator — return on investment.

Keywords: corporate management system, a factor indicator, an output indicator, social and economic effectiveness, assessment.

*Обельницкая Кристина Владимировна,
Ивано-Франковск, Национальный Технический
Университет Нефти и Газа
Аспирант, факультет учета аудит
E-mail: obelnutska@rambler.ru*

Модель оценки социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовыми предприятиями

Аннотация: В статье приведены результаты корреляционно-регрессионного анализа полученных статистических данных и построена эконометрическая модель оценки социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовыми предприятиями, которая представляет плотность и качество корреляционных взаимосвязей между избранными факторными показателями, которые влияют на результативный показатель — рентабельность инвестиций.

Keywords: система корпоративного управления, факторный признак, результативный признак, социально-экономическая эффективность.

В условиях транзитивной экономики на эффективность системы корпоративного управления предприятий влияет ряд факторов прямого и косвенного действия. Особенно значительное влияние оказывают экономические и социальные факторы, оценить результаты действия которых возможно с применением экономико-статистических методов. Использование таких методов позволяет провести глубокий анализ исследуемых статистических показателей, на основе чего становится возможным построение математической модели. При значительном количестве факторных

величин используются методы множественного корреляционно-регрессионного анализа. Учитывая это оценка эффективности исследуемой системы с применением указанных методов приобретает особенную актуальность.

Исследования, связанные с анализом влияния социально-экономических показателей на эффективность системы корпоративного управления предприятий нашли свое отражение как в работах зарубежных, так и отечественных ученых. Научный интерес по поводу определения эффективности корпоративного управления

предприятий на основе разных показателей отражен в трудах определенного круга украинских ученых, среди которых, О. В. Бедзай, И. Ю. Верейкина, Г. М. Захарчын, Н. П. Карачына, О. В. Мороз, Н. П. Подольчак, О. С. Сеньшын, Т. М. Халимон, Н. С. Чопко. Отметим, что преимущественное большинство научных наработок из данной проблематики связано с исключительным рассмотрением состояния корпоративного управления предприятий и факторов, которые влияют на нее. Однако дискуссионными и малоисследованными остаются вопросы более глубинного анализа и определения уровня социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовыми предприятиями.

Цель статьи заключается в формировании модели оценки социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовыми предприятиями, что позволит проанализировать и обобщить влияние избранных факторных показателей на такую эффективность.

Оценить социально-экономическую эффективность системы корпоративного управления предприятий возможно с помощью системы показателей. Один из предложенных подходов — построения такой системы с применением корреляционного анализа. Как результативный показатель избрано рентабельность инвестиций (Return on Investments, ROI) [1], что является одним из важнейших индикаторов конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компании. На основе анализа фактических данных исследуемых предприятий, а именно НАК «Нефтегаз Украины», ПАТ «Укртрансгаз», ПАТ «Укрнафта» за период 2010–2014 годы, что проведен автором, выявлены факторы влияния (прямого и непосредственного действий) и определено среди их числа самые влиятельные на результативный показатель. К ним отнесены следующие: коэффициент надежности уставного капитала, обеспеченность запасов собственным капиталом, коэффициент мобильности оборотных активов, коэффициент общей платежеспособности, рентабельность собственного капитала (с учетом финансовых рычагов), коэффициент обеспеченности реализации рабочим капиталом, коэффициент покрытия финансовых расходов,

часть работников, которые повысили квалификацию, темпы роста среднесписочной численности, соотношения дохода на одно лицо и часть расходов на оплату труда в операционных расходах.

Для формализации связей между отмеченными факторами и результирующим признаком, проведен регрессионный анализ имеющихся данных с помощью программного обеспечения SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). В качестве входных данных для SPSS выступают множества факторов и результирующего признака, а выходными — нестандартизованы и коэффициенты регрессии, стандартная ошибка, t-критерий Стьюдента и анализ чувствительности. Поэтому, для проведения регрессионного анализа с помощью программного обеспечения SPSS сформирована следующая база данных: а) константа: X_1 — рентабельность инвестиций; б) вариативные показатели: X_2 — коэффициент надежности уставного капитала, X_3 — обеспеченность запасов собственным капиталом, X_4 — коэффициент мобильности оборотных активов, X_5 — коэффициент общей платежеспособности, X_6 — рентабельность собственного капитала (с учетом финансовых рычагов), X_7 — коэффициент обеспеченности реализации рабочим капиталом, X_8 — коэффициент покрытия финансовых расходов, X_9 — часть работников, которые повысили квалификацию, X_{10} — темпы роста среднесписочной численности, X_{11} — соотношение дохода на одно лицо и X_{12} — части расходов на оплату труда в операционных расходах.

На общепризнанных подходах, применяемых при корреляционно-регрессионном анализе (метод принудительного включения в модель всех показателей, метод поэтапного исключения наименее значимых по показателю t-критерия) сформирован авторский алгоритм последовательности действий. Поэтому, последовательное исключение независимых переменных, которые дают наибольшие отклонения, и пересчет модели на каждом этапе осуществлен за следующим разработанным алгоритмом:

1) формирование новой модели из $n-1$ независимой переменной для каждого предприятия;

2) формирования усредненной модели n -1-факторной модели по принципу, представленному на рис. 1, когда мы имеем три

равнозначных, равновеликих массива данных (коэффициентов при независимых факторах).

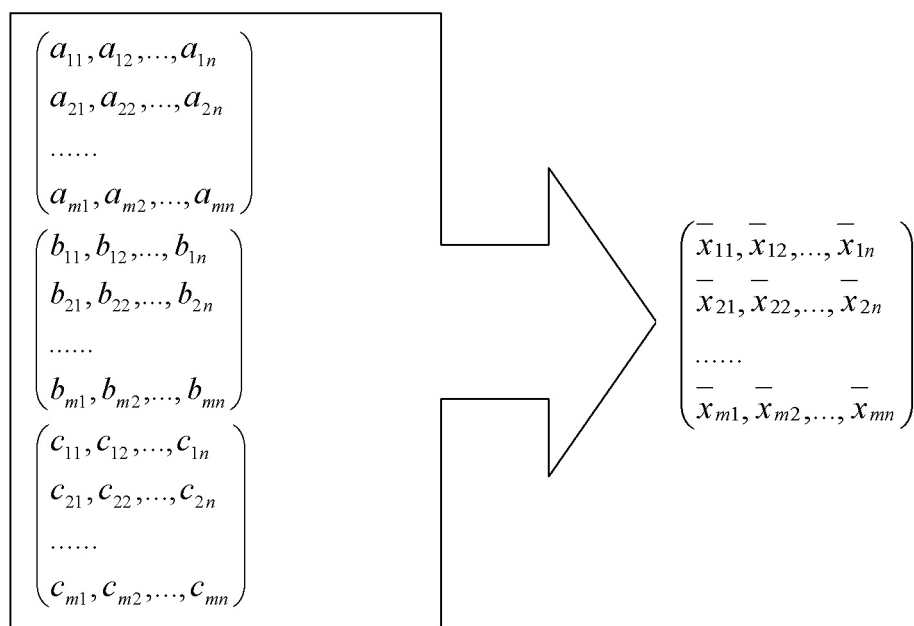


Рис. 1 Формирование обобщенного массива данных из нескольких равновеликих массивов

На рисунке 1 исходный массив формируется как среднее арифметическое данных трех исходных массивов:

$$\bar{x}_{ij} = (a_{ij} + b_{ij} + c_{ij}) / 3 \quad (1)$$

3) расчет среднеквадратического отклонения фактических данных рентабельности инвестиций исследуемых предприятий от расчетных, представленных новой моделью. При получении удовлетворительного результата принимаем полученную модель как конечную. Иначе продолжаем и переходим к пункту 4;

4) проведение сравнения отклонений новых регрессионных коэффициентов по предприятиям от усредненных и определения следующего фактора, который следует исключить из модели;

5) повторение этапов 1–3 для каждого из двух вариантов n -2-факторной модели: а) исключив следующий фактор в соответствии с базовым ранжированием; б) исключив следующий фактор в соответствии с ранжированием, проведенном на этапе 4;

б) сравнения результатов расчета дисперсии и среднеквадратического отклонения за вариантами 5 а и 5 б и избрание для дальнейшей работы того, который дает меньшие отклонения;

7) в случае получения удовлетворительно-го уровня отклонений происходит признание полученной модели как конечной. В ином случае возвращаемся к пункту 4 этого алгоритма.

В соответствии с приведенным авторским алгоритмом, результат регрессионного анализа отображен усредненной 6-факторной моделью оценки социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовых предприятий (2), для которой средний коэффициент дисперсии представляет 568,5, среднеквадратическое отклонение — 22,8.

$$Y = -7,74 + 7,69 \cdot X_4 + 4,76 \cdot X_5 + 13,80 \cdot X_6 + 7,23 \cdot X_8 + 10,41 \cdot X_{10} - 2,07 \cdot X_{11} \quad (2)$$

Данное уравнение свидетельствует о том, что самое влиятельное из избранных факторных показателей имеют: X_4 — коэффициент мобильности оборотных активов, при повышении которого на 1% рентабельность инвестиций нефтегазовых предприятий вырастет на 7,69%; X_5 — коэффициент общей платежеспособности, при увеличении которого на 1% рентабельность инвестиций нефтегазовых предприятий вырастет на 4,76%; X_6 — рентабельность собственного капитала (с учетом финансовых

рычагов), при увеличении данного показателя на 1% рентабельность инвестиций нефтегазовых предприятий вырастет на 13,80%; X_8 – коэффициент покрытия финансовых расходов, при увеличении которого на 1% рентабельность инвестиций нефтегазовых предприятий вырастет на 7,23%; X_{10} – темпы роста среднесписочной численности, при его увеличении на 1% рентабельность инвестиций нефтегазовых предприятий вырастет на 10,41%; X_{11} – соотношение дохода на одно лицо, при увеличении которого на 1% рентабельность инвестиций нефтегазовых предприятий снизится на 7,23%.

Таким образом, модель оценки (2) социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовыми предприятиями отображает влияние трех групп показателей на уровень рентабельности инвестиций: первая группа — показатели экономической эффективности, которые учитывают финансовое состояние предприятия (X_4, X_5); вторая группа — показатели экономической эффективности, которые учитывают влияние внешней среды (X_6, X_8); третья группа — показатели социальной эффективности (X_{10}, X_{11}). То есть, на основе проведенного корреляционного и регрессионного анализа в сформированную автором модель оценки вклю-

чены показатели, которые отображают как внутренние факторы, которые влияют на социально-экономическую эффективность управления деятельностью предприятия, так и те, которые учитывают изменения во внешней среде при формировании результатов деятельности предприятий нефтегазового комплекса.

Следовательно, построенная эконометрическая модель дает возможность оценить существующий и прогнозируемый уровни социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовыми предприятиями с помощью уравнения регрессии. Используя данные о величине и направлении действия показателей, которые анализируются, получены средства для оценки и соответствующей корректировки текущей стратегии развития корпорации. Таким образом, с помощью инструментария корреляционно-регрессионного анализа получена модель оценки социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовыми предприятиями, что позволит количественно оценить взаимосвязи между самыми влиятельными факторами на величину рентабельности инвестиций и будет способствовать повышению уровня достоверности и объективности принятия управленческих решений.

References:

1. SMA 4D. Retrieved October 25, 2015 from http://www.imanet.org/resources_and_publications/research_studies_resources/statements_on_management_accounting.aspx

*Oksak Anastasiia,
Taras Shevchenko National University,
postgraduate student, the Faculty of Economy
E-mail: on_ok@mail.ru*

Mergers and acquisitions processes in Ukraine

Abstract: The paper deals with characteristics of merges and acquisitions market in Ukraine. The study describes main directions and motives of integration processes at domestic enterprises. Efficient ways are suggested to improve processes of merges and acquisitions in Ukraine.

Keywords: merges and acquisitions market, motives for merges and acquisitions.

Problem statement. The current stage of development of domestic and foreign economies is characterized by the activation of integration

processes which are followed by the growth of production scale and emergence of significant number of big companies. The strategic factor for

the companies' success in the world markets and extension of international competitiveness is their market value growth. Fierce competition demands from Ukrainian producers the strategic decision-making on expansion and entering foreign markets, as well as application of effective mechanisms for consolidating strong positions in these markets. It's not accidentally, that merges and acquisitions are the most widespread forms of foreign direct investment, and the techniques of merges and acquisitions today serve as the most profitable business in the countries with developed economies. That's why, the question of preliminary assessment of potential deals in the merges and acquisitions market, research of consolidation process, familiarization with existing experience and prospects of merges and acquisitions in this market are of utmost importance. Hence, today the problem of building up strategies for business expansion through merges and acquisitions is urgent because the experience shows that only a small amount of national companies are able to compete with the world leaders, which can be also the aim for consolidation of transnational companies.

Analysis of recent studies and publications.

The modern economic literature contains a lot of theoretical as well as applied works dedicated to different aspects of merges and acquisitions market functioning. Theoretical and applied problems, related to merges and acquisitions, have been fully highlighted by foreign authors. The questions of strategy and tactics for corporations' reorganization, assessment of company's value which are merging, the operations' financing, managing integrated companies are discussed the works of Gohan, Lazha, Rid, Rubek and others.

Among the domestic scientists, which research the problems of merges and acquisitions and analyze the investment attractiveness of corporations in the conditions of post soviet economic systems, the following authors should be noted — A. Galchynskiy, A. Kedrisova, Z. Vasylenko, V. Geytz; among Russian scientists — S. Volodymyrova, N. Egorova.

The aim of the article is to analyse and determine the current state of merges and acquisitions market in Ukraine, to identify the existing problems of the this market. It also aims to estimate the prospects of this market in the nearest future.

One of the most effective ways of gaining additional development conditions is entering agreements in merges and acquisitions, so called M&A. This type of agreements is one of the most popular development techniques, which is used even by the companies operating all over the world.

Under conditions of M&A processes activation, it is important to orientate in the types of agreements as well as to realistically assess the main motives and the level of their effectiveness.

However, before conducting the analysis of these processes in the domestic market, it is important to consider the terminological differences when using the terms of merges and acquisitions.

For example, according to commonly accepted approaches abroad, merges and acquisitions mean the association of business entities, which results in creating the unique economic unit consisting of two or more previously existing structures.

Economists Rid and Lazhu, in turn, determine merges and acquisitions as an agreement according to which one corporation is juridically merged by another one that results in the situation when the company-absorber takes the balance of all the assets and liabilities of the company that is being merged. The separate transfer of assets or liabilities is not conducted. [4, 661]

The company takeover is understood as the process of buying the control of one company by another, that takes hostile nature, and aimed at systematic integration of all activities, companies, which are being combined and are usually focused on the short-term perspective.

Gohan suggests such forms of reorganization as merge, consolidation and acquisition. He determines the merge with the formula $A+B=A$, the consolidation: $A+B=A$, where C is a new company, and the term "acquisition" he refers to hostile agreements only in one situation, while in other situations herefers it to friendly as well as to hostile agreements. Herewith, he thinks that all these terms are interchangeable and can be used according to the size of companies that are merging; so if the companies are similar in terms of size, that is consolidation and if they are different in terms of size, that is merge [1, 21–22].

Determining the motives which induce companies to perform transactions in merges and acquisi-

tions is one of the most important questions when deciding on their expediency. Let's select the main motives for merges and acquisitions [2; 3; 4]:

1. Economy of scale — the only aim of horizontal merges — is reached when the average value of costs per unit decreases with the increase in production volume. One of the sources of such economy lies in the distribution of fixed costs among the greater number production units.

2. Complementary resources. Some companies possess complementary resources. These companies will cost more after the merger compared to the value they had before the merger, because each company will buy something that was missing and will get these resources cheaper than if it had to create the by its own.

3. The motive of monopoly and competitors liquidation. In the mergers, especially of the horizontal type, the pursuit of getting or enhancing monopoly position plays the crucial role. Antitrust law restricts merges and acquisitions followed by the clear intentions to increase prices. Sometimes competitors may be acquired and closed afterwards, because it's easier to buy them and remove the price competition.

4. Complementarity in innovations sphere. The benefits from merges and acquisitions can be gained due to saving costs on high-cost works on new technologies development and creation of new types of products, as well as on investment in new technologies and new products. One company may have good researchers and engineers, but not appropriate production capacity, supply network. Other company may have supply channels, but not innovation.

5. Free resources. The company creates large cash flows and invests the rest in buying stocks of other companies.

6. Expanding the geography of influence that will allow to enter new markets when the opportunities of traditional market have been exhausted. Moreover, becoming transnational, the company limits its susceptibility to local political and economic risks.

7. The removal of ineffectiveness and management quality improvement. Merges and acquisitions of companies may aim to gain the management effectiveness that means that assets management of one of the companies was ineffective and the assets

of this company will become more manageable after the merger.

8. Ensuring economic safety and improving market position. The motive of Ensuring safety (including economic — in terms of supply of raw materials and selling goods and their prices) serves as reasoning to vertical integration.

9. The difference in market price of the company and the value of its replacement. It's easier to buy an existing enterprise than to build a new one. This is advisable when the market evaluation of property complex of the target company is lower than the cost of its assets replacement.

10. The withdrawal of the capital abroad. In Ukrainian practice, the motive of withdrawal of the capital abroad is typical activity in order to ensure the capital security, and merges and acquisitions serve as a screen for these activities.

11. Taxation motives. Companies with ultrahigh profit, that have a heavy tax burden, may acquire a company with tax credits.

12. Production diversification. Diversification helps to stabilize the profit flow that is beneficial for the employees as well as for suppliers and consumers (through the extension of assortment of products and services).

13. Reducing costs on financing (operational synergy). Borrowing costs cheaper for consolidated companies than for each of them separately.

14. Personal motives of managers.

Consequently, strategic motives for merges and acquisitions are the main ones and they are influenced by internal and external factors. The main reason for performing these operations is the change in competitive environment. The process of merges and acquisitions may provide with a quick access to new markets, extension of assortment of services, achieving an optimal company size for economy of scale.

Ukrainian market of merges and acquisitions may be referred to new emerging markets which move on stage of developing ones. The small part that Ukrainian market takes on the world market of merges and acquisitions is an evidence for its immaturity. However, the dynamics of this market makes it actual to study the market in the context of world processes as well as aiming to identify its characteristics. Analyz-

ing the world market of merges and acquisitions one may note that it has grown by 24% in 2013, although the number of concluded agreements has declined.

The volume of Ukrainian market of merges and acquisitions in 2013 is estimated at \$8 billion

compared to \$5,5 billion in 2012. It's interesting that the number of deals in 2012–2013 appeared to be much greater than in the same period during the last 6 years, but the volume of the deals is still insignificant compared to 2007 (fig.1).

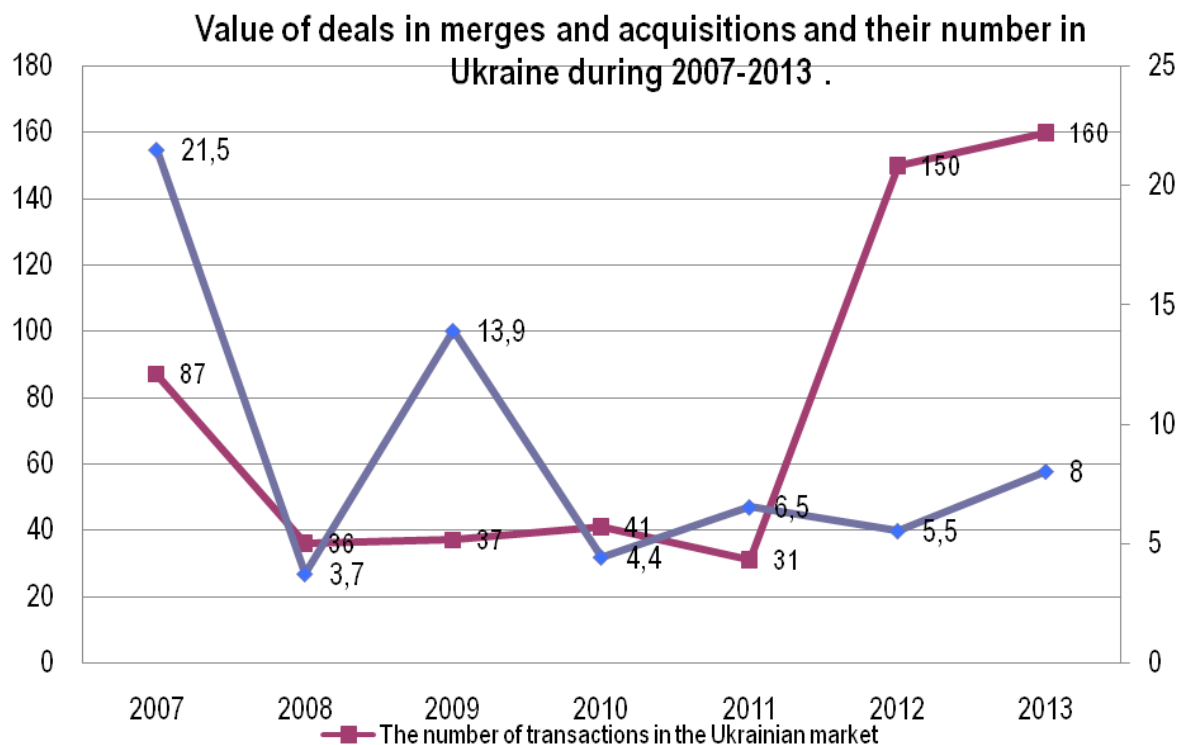


Fig. 1. Value of deals in merges and acquisitions and their number in Ukraine during 2007–2013

Source: prepared by the author according to data [6,7].

The feature of domestic market of merges and acquisitions during the last two years has been the fact that investor has become to be interested in those industries, which show greater resilience to crises: food production, pharmaceuticals, food retail, mechanical engineering and metallurgy. It should be also noted, that in this particular year the operations directed on the market concentration are clearly observed.

The attention of the participants of merges and acquisitions market is now focused on the financial sector and sector of trade and services as well as telecommunications sector.

Conclusion. In the nearest future the dynamics of Ukrainian market of merges and acquisitions will be influenced in many ways by the stabilization of macroeconomic situation (particularly, the predictability of exchange rate), convergence of expectations of sellers and buyers regarding the value of Ukrainian assets and recovery of the normal functioning of global credit markets.

In Ukrainian practice of merges and acquisitions the number of specific characteristics that distinguish it from the world practice may be highlighted:

- prevalence of speculative motives in the M&A deals;
- absence of transparency and accessibility of information about the conducted agreements;
- high proportion of hostile takeovers;
- undeveloped stock market and low share of public companies that operate in the stock market;
- corruption among public authorities and their great role in the outcome of M&A deals;
- high share value of insiders among shareholders;
- gaps in Ukrainian legislation regarding aspects of merges and acquisitions and little protection of investors' rights; ambiguity of interpretation of terms "merges" and "acquisitions" in the legislation;
- using offshore mechanisms regarding M&A deals;

— absence of business culture and ethics.

There are positive and negative aspects of influence of merges and acquisitions processes on Ukrainian economy. On the one side, the local companies get an opportunity for integration with foreign players and expansion into new markets and further development. The big investment projects are being implemented, which bring new and progressive developments to the country, that,

in turn, increases the effectiveness of business and its competitiveness. Due to increased activity and operation scales, the amount of tax revenue to the budget of the country also increases. On the other side, merges and acquisitions may lead to the weakening competition in the market, further restructuring of the acquired company for the sake of earning short-term profit, no the synergy effect etc.

References:

1. Gohan Patrick A. Merger, Restructuring and Acquisitionss. Moscow: Alpina Business Books, 2007. – 741 p.
2. Egorov A. D. Methodical bases of analysis tasks consent on economy interests of the community process enterprise 's M&A. Finacial Audit and Analysis, 2007. – № 4–17 p.
3. Lysenko D. Effectiveness analysis of M&A transactions. Audit and taxation, 2008 – № 4.
4. Maksymenko A. Trends and strategic reasons for mergers and acquisitions multinational corporations. Economic Journal XXI. – 2013. – № 9–10 (1) 2013–11–14 p.
5. Reed F. Arts of M&A. Moscow: Alpina Business Books, 2007. – 957 p.
6. M&A in Ukraine: Results of 2013. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://investory.com.ua/novosti/157-sliyaniya-i-pogloscheniya-v-ukraine-itogi-2013-goda>.
7. M&A in Ukraine: Results of 2013. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://mergers.com.ua>
8. Tabaharnyuk M. O. Game for million: Practice Mergers and Acquisitions in Ukraine – Kyiv., 2012. – 304 p.

Section 6. Economic security

*Bader Abdulaziz Alkhaldi,
J.D., LL.M, Candidate for S.J.D
Dedman School of Law
Southern Methodist University
Dallas, Texas, United States
E-mail: baderalkhaldi9@gmail.com*

The road towards globalization and stability in the Saudi Arabia's economy

Abstract: In the late 1990s, the Kingdom of Saudi Arabia has concentrated in economic reforms. The reason behind this trend is to keep up with the changes and developments in the global economy. Specifically, the Kingdom is looking to achieve sustainable economic growth, continue jobs creation, and enhance the level of welfare of citizens. An important step in this process is to lay the proper foundation, which is a market economy based on private ownership. A necessary corollary to a market economy is a structure that can support diversity; unfortunately, the Kingdom's political structure is still geared toward a twentieth century model and about 90% of the country's revenue is from petroleum. But, the government has made a firm commitment to updating its laws and diversifying the economy. This article explores how intentional change can make a positive difference to Saudi Arabia and its people.

Keywords: Saudi Arabia, economy, privatization, diversification, foreign investment, laws.

I. Introduction [1]

Change is very rarely easy, and economic reform is no exception to this rule. It may seem incongruous for an economy that relies on effective central planning [2, 21] to seek privatization, diversification and other open-market reforms, but that is exactly what needs to happen. Another maxim is that taking calculated risks is one of the best ways to grow, and the Saudi economic authorities must be willing to try what has been untried before.

The Kingdom of Saudi Arabia has focused on economic reforms, especially in the past two decades, in order to keep up with the changes and developments in the global economy. Specifically, the Kingdom is looking to achieve sustainable economic growth, continue jobs creation, and enhance the level of welfare of citizens [3, 42]. Acting alone, the state cannot hope to meet this goal. Thus far, reform has concentrated in four main areas.

II. The Move Towards Privatization

In the past decade, the government of Saudi Arabia has made a considerable effort to convert enter-

prises, projects, services and institutions in the public sector to the ownership and management of the private sector. The Kingdom has used privatization as a useful mechanism to both expand the participation of the private sector in the economic development and amplify competition and efficiency [3, 42]. As far back as 1997, The Council of Ministers placed the country on this path with Resolution No. 60, [4] which defends the objectives of the strategy and policy of privatization in the Kingdom.

The Resolution did not endorse privatization simply for the sake of reform, but rather ascribed eight objectives for the overall strategy. First and foremost, it was expected that privatization would enhance the efficiency and competitiveness of the national economy by making state-run industries more responsive to rapidly-changing national and international market conditions. Alongside this goal, the Resolution sought to encourage private investment from both domestic and foreign investors. A sense of ownership almost always increases the willingness to invest. This sense of ownership

should extend to the people as well, and not just to corporate leadership. Additionally, citizens should see more and better job opportunities and, consequently, higher incomes [5, 58].

The Resolution also placed a priority on affordable and timely services for both citizens and investors, which should reduce the public expenditure in these areas and alleviate pressure on the state budget. In fact, the state should see additional funds from privatization as these industries become more efficient and more profitable. Moreover, there is an additional revenue stream from concessions granted to private groups wishing to start or expand a business [5, 58].

As a follow-up, the Council of Ministers issued Resolution No. 257 in 2001 [6]. That resolution allowed the Supreme Economic Council to undertake the responsibility of supervising the privatization program and monitoring its implementation in coordination with the appropriate government agencies [7]. The Supreme Economic Council is responsible for identifying the target activities that would be issued by a resolution of the Council of Ministers, while the Economic Council would develop the privatization strategy and specify a schedule for its implementation [5, 58]. Essentially, the state sought to retain some control over these privatized industries so that there could still be independent oversight of their activities. In other words, the Kingdom took steps to avoid the dark side of privatization: unregulated industries whose only motive is to make money.

It is still fairly early in the program, but the results so far have been encouraging, as they have largely been in line with the goals of Resolution 60. Privatization has progressed nicely in several sectors such as electricity, communications, mineral resources, air transportation, and insurance. The overall participation of the private sector has increased through sale of shares of ownership, operate-manage contracts, leasing assets, and build-operate transfer contracts [5, 58]. To date, Saudi Telecom Company, Saudi Arabian Airlines, Saudi Ports Services, Saudi Electricity Company, Saudi Railways Organization, and Saudi Postal Corporation either have been privatized or are scheduled for privatization in the near future [8, 396]. The

news is not all good. So far, foreign participation has been limited: foreign entities can contribute only as a partner and own shares in a Saudi limited liability company [9, 32]. Otherwise, foreign entities cannot buy shares directly in state-owned enterprises that are subject to privatization [9, 32].

The privatization movement by the government was an essential first step towards efficient and stable economic reform in the Kingdom. While it is undoubtedly true that the government will have less control over projects, enterprises, services and institutions, this loss is more than made up for by the economic, social, and fiscal benefits of privatization for both the Saudi government and its citizens. Simply put, competition in the private sector should increase the growth of the Saudi economy. Just as significantly, privatization attracts foreign investors to the Kingdom. The laws may need to be reviewed to help promote the flow of foreign capital that is needed to fuel the other reforms in the Saudi economy. Also, the Supreme Economic Council needs to be vigilant and ensure that the privatization programs are followed as intended, and it needs to monitor its implementation closely with other agencies without being lulled into inactivity by the extra money in the economy.

Just as the ownership model needs to change, the way the people do business should change as well, if Saudi Arabia is serious about becoming a player in the global economy. There is no room for one-trick ponies in today's economy.

III. Economic Diversification: Weaning the Kingdom Off a Strict Petroleum Diet

A fundamental rule of business is to never allow one client or customer to dominate the activities, because a loss or even a slowdown has a devastating effect on the bottom line. Countries should operate by the same principle. Any nation that heavily relies on only one source of income for its economy is at-risk for economic collapse [53]. The situation is hardly unique to Saudi Arabia. Because there is little money available to invest in the economy, and because the start-up countries need vast quantities of capital, many developing countries produce and export only one or two commodities. This overreliance may be somewhat understandable, at least in the short term, but it makes their economies vulnerable to shocks

that inevitably occur in the prices or the productions of these commodities [10, 486]. Moreover, the domestic economies of these developing countries depend on the global effects and variables on these commodities [10, 486]. The economies of these developing countries continually stare economic disaster in the face. They live with the fear that the oil, rubber or tin market will collapse without warning. Because of this fear, they generally have unsustainable and unstable economies.

Fortunately for all concerned, the Kingdom of Saudi Arabia has recognized the issue of depending too heavily on oil. Oil is not a renewable resource, and there will come a day when exports will begin to decline and eventually cease altogether. In a planned capacity, assuming an annual output and production level of 12.5 MBPD in Saudi Arabia [11], the Kingdom may deplete its underground petroleum reserves and cease to export oil by 2075 or 2085, assuming that global consumption continues to grow on a linear path [12, 15].

The government is not content to count the days until the oil runs out, and it is being very proactive in promoting economic diversification. The private sector has been the tip of the spear in terms of the development efforts by the government of Saudi Arabia, in order to diversify the Kingdom's economy and to reduce the dependency on oil revenues [3, 42]. The Ninth Devolvement Plan [13] included several policies intended to promote non-petroleum economic sectors, such as developing an attractive environment for national and foreign private investments, activating public and private initiatives that are related to small and medium enterprise development, and promoting the incentive packages that are granted to national and foreign private investment to enable them raise the technical component in non-oil products and exports [5, 56]. Once again, the early returns are encouraging. The non-oil GDP, at 1999 constant prices, has increased at an average annual rate of 5.4% over the period of 1969 to 2011 [5, 15].

Unfortunately, a look behind the numbers reveals a far different picture. Even though the government of Saudi Arabia has focused on the diversification of its economy through the Five-Year Plans, the reliance on oil revenues and productions is still a significant issue in the Saudi economy, to say the

least. In fact, actual total revenue for fiscal year 2014 was USD 278.9 billion; 89 percent of which was petroleum revenue [14, 1]. Despite years of effort to the contrary, diversification is still nowhere near a reality in Saudi Arabia. Nearly the entire GDP is based on petroleum and its derivatives.

The government must look for other alternatives in productions in order to create a real diversification in the Kingdom's economy that is not based on petroleum or its derivatives, because prior efforts have clearly been ineffective. Diversification is indispensable, if the Kingdom is to have a stable economy that is not affected by global crises or price changes, and is to avoid the fate of other developing nations that have witnessed economic collapse brought on by forces totally outside their control. Moreover, the underground oil reserves are decreasing every day because of consumption. 2075 may seem light years away now, but the time draws closer after every sunset.

More significantly in terms of investment, petroleum is not a growth industry in Saudi Arabia. There is really nowhere to go but down, in the long term. Foreign investors are interested in new industries with potential for growth because shares of such companies can be acquired cheaply. Diversification thus goes hand-in-hand with increased foreign investment.

IV. How Foreign Investment is Permanently Changing the Saudi Economy

Scarcity plagues all economies, from a household checkbook to a multinational corporation. Oil may be plentiful in Saudi Arabia right now, but capital is not. In order to fuel investment for diversification and growth, the money has to come from somewhere else. That "somewhere else" is foreign investment.

Once again, the government became involved right away. Almost fifteen years ago, the Kingdom launched a concerted effort to attract more foreign investment. In 2000, the government enacted the Foreign Investment Law [15] with high hopes to grow the Saudi economy, to provide the opportunity for the private sector to develop and improve the national economy, and finally, to create a suitable environment for foreign investors to participate in the national economy [8, 391]. The Law was enacted in

a bid to align itself with the prevailing international investment trends [16, 61]. In a closely related move, the Kingdom established the Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA) in 2000 [17]. SAGIA has the exclusive responsibility for developing, facilitating, and monitoring foreign investments [8, 388–89].

The Foreign Investment Law provides a number of key advantages for foreign investors. SAGIA must approve or deny an investment application within thirty days, thus avoiding the long bureaucratic delays that are common in many government agencies, both in Saudi Arabia and elsewhere. To further expedite the process, that license may include more than one license to invest in various activities. Furthermore, an approved private enterprise has all the benefits, incentives and guarantees that are given to a national enterprise. To enhance transparency and create a willingness to invest, SAGIA must provide all interested investors with required information, clarifications and statistics, as well as all services and procedures needed to facilitate and complete all investment transactions [15, Arts. 4, 6, 10].

Both the Foreign Investment Law and SAGIA were essential starting points for attracting foreign investors. Plainly, the government of Saudi Arabia is trying to secure another source of revenue whilst encouraging the private sector to grow and develop, through foreign investment [18, 13]. In just a few years, the Kingdom has already become the eighth largest recipient of foreign direct investment in the world [19, 8]. The country's annual inflow of foreign direct investment increased exponentially from USD 1.5 billion per year between 1995–2005 to USD 25 billion annually between 2005–2009 [19, 8]. These achievements came largely as a result of the positive developments in the economy and the improvement of the investment climate in Saudi Arabia. Specifically, the government opened mining, petrochemicals, telecommunications and other key economic activities to foreign investment. The Kingdom also designated four cities as special economic zones [19, 8–9], a model that has worked quite well in China, Korea and elsewhere. Overall, Saudi Arabia is ranked 22nd out of 185 economies [20] in the World Bank's "Ease of Doing Business" 2013 ranking [21].

However, foreign investment is not without its critics, especially in a traditional society like Saudi Arabia. There is a fear that foreign money would lead to Western influences and the deterioration of the social and religious fabric. So, many activities are excluded from foreign investments such as exploring, excavating and producing petroleum, insurance services, real estate brokerage services, real estate investment in the two holy cities of Mecca and Medina, services of press and publishing, and services related to the field of fishing [15, Art. 18]. Instead of declaring certain sectors to be "off-limits," the government of Saudi Arabia should review its policies and regulations on more of a case-by-case basis regarding the restrictions which foreign investors face in some activities. In particular, the services of insurance, press and publishing, and fishing should be opened to foreign investments in order to create high level of competition in these services in the national market. Consequently, this should expand the private sector and the Saudi national economy as a whole.

Foreign investment is rather like privatization, to the extent that there is a significant pro and con to each one. But, again, the Kingdom must be willing to take risks in order to grow. If the fears of conservatives turn out to be legitimate and there are forces introduced in the country that are deemed to be undesirable, assuming that the negative outweighs the positive, these laws can always be reevaluated at a later date.

The next issue is capacity. Can the Saudi economy, as it is presently constituted, effectively implement these changes, or should the existing economic structure be reviewed in the light of the changes that are happening, and should continue to happen, inside the Saudi economy?

V. Restructuring and Modernizing Regulations and Authorities to Keep Pace with Change

Privatization, diversification and foreign investment are all very new ideas to a Saudi mind that is accustomed to government control, a petroleum-based economy and Saudi Riyals [22]. The institutions first designed and built in the 1930s are inadequate to handle the change. Once there has been a decision to change the economy's direction, as has occurred in the Kingdom, it is essential for any na-

tion to restructure authorities and develop and modernize regulations in the nation, for the benefits of social and economic growth and development.

Through the past decade, Saudi Arabia has done just that. It has established and reorganized many authorities such as the Supreme Economic Council [23], the Supreme Council for Petroleum and Minerals [24; 25], the Saudi Commission for Tourism and Antiquities [26], the Human Resource Development Fund [27], the General Investment Authority [28], the Communications and Technology Commission [29], the Capital Market Authority [30], the Saudi Organization for Industrial Estates and Technology Zones [31], the Electricity and Cogeneration Regulatory Authority [32], and the Centennial Fund [33; 34, 37–38].

The Kingdom of Saudi Arabia has also enacted several fundamentals laws within the past decade, including the Law of Real Estate Ownership and Investment by Non-Saudis [35], the Foreign Investment Law [15], the Telecommunications Act [36], Capital Market Law [37], the Law of Private Health Institutions [38], the Law of Supervision on Cooperative Insurance Companies [39], the Law of Gas Supply and Pricing [40], the Law of Commercial Mortgage [41], the Law of Benefit Exchange Between the Civil and the Military Pension Laws and the Social Insurance Law [42], the Income Tax Law [43], the Labor Law [44], the Civil Aviation Law [45], and the E-Business Regulations [46].

The establishment and enacting of these authorities and laws have contributed significantly to the developments in the Kingdom. None of these regulations and authorities existed before 2000, and that innovation indicates the motive of the government to reform and develop the nation.

During the last decade, Saudi Arabia has raised its economic rating in the world. Standard and Poor's Ratings has rated Saudi Arabia at 'AA-/A-1+' [47] on the long- and short-term foreign and local cur-

rency sovereign credit ratings [48]. In addition, in terms of transfer and convertibility assessment [49], Saudi Arabia is 'AA+' [48]. Then, in 2013, Standard and Poor's Rating Services upgraded the outlook on the long-term sovereign credit rating on the Kingdom from stable to positive [48]. Moreover, Fitch Rating has also rated the Kingdom of Saudi Arabia at 'AA-' on Long-Term foreign and local currency Issuer Default Ratings, and upgraded the outlook from stable to positive [50]. It has also rated Saudi Arabia 'AA' on Country Ceiling [51] and 'F1+' [51] on its Short-Term foreign currency [50].

It is definitely a challenge for a country to anticipate needed reforms and to have the proper institutions in place prior to these reforms actually being passed. So far, Saudi Arabia has been up to the challenge. By creating a new institutional infrastructure, the Kingdom invites change to come in and fill the needed reforms. It is much easier to work this way, as opposed to passing reforms and then trying to create new institutions on an *ad hoc* basis. Saudi Arabia has demonstrated its commitment not only to changing the economy, but also managing that change for the betterment of all the people.

VI. Conclusion

In the last two decades, static state-run industries have been privatized to react more quickly to ever-changing conditions, foreign investors are flocking to the Kingdom at a rate that is unmatched at any time in Saudi history, and the government seems willing to make the structural changes that are needed for sustained economic growth and change. The one dark area so far has been diversification. Encouraging investment in non-petroleum industries should help, along with increased private control in these areas. But, for now, Saudi Arabia's economic reforms remain incomplete. Not all of the Saudi reforms have gone off exactly as hoped, but the movement towards globalization and integration continues, as well it should.

References:

1. Bader Abdulaziz Alkhalidi, BA in Islamic Law in 2003 from Imam Mohammed Ibn Saud Islamic University, Riyadh, Saudi Arabia; Master of Law (LL.M) in 2008 from Southern Methodist University, Dallas, Texas, USA; Juris Doctor (J.D.) in 2012 from Southern Methodist University; Candidate for Doctor of Juridical Science (S.J.D.)- (Ph.D.) at Southern Methodist University. Note: this article is part of the author's S.J.D. dissertation at Southern Methodist University.

2. The Saudi Five-Years Plans have started in 1970. See Ministry of Economy and Planning of Saudi Arabia, The First Development Plan 1390–1395 (A.H) 1970–1975 (A.D) (Sept. 6, 2015) <http://www.mep.gov.sa/themes/GoldenCarpet/index.jsp; jsessionid=423897EBFD965557BA6FC7DA60ADCF31.beta#1446143473911>
3. Saudi Arabian Monetary Agency, 42nd Annual Report (2006).
4. The Council of Ministers, Privatization Objectives, Resolution No. 60, dated 1/4/1418H (1997).
5. Ministry of Economy and Planning of Saudi Arabia, Achievements of the Plan, Version 29, 2012 (Sept. 6, 2015), <http://www.mep.gov.sa/themes/GoldenCarpet/index.jsp#1372627677775>
6. The Supreme Economic Council, The Council of Ministers, Resolution No. 257, dated 11/11/1421 H (2001).
7. Supreme Economic Council, Privatization Committee (Sept. 6, 2015), http://sec.sa.com/site_ar/privatization-committee
8. Othman Alrouaf, Engazat Altanoih Fi Almamlkh Alarabih Alsaodih [Development Achievements in the Kingdom of Saudi Arabia], (Alhomathi Press 2010).
9. Ministry of Commerce and Industry, Tagreer Farig Alamal Hola Inthmam Almamlkh Alarbia Alsaodih Ela Monthmat Altgarh Alalmih 2005 [Report on Saudi Arabia's accession to the World Trade Organization 2005], (Sept. 6, 2015), <http://www.mci.gov.sa/Agencies/TechnicalAffairs/ReportsandStatistics/Pages/default.aspx>
10. Faiz Alhabib, Mabada Alagrsad Alkoli [Principles of Macroeconomics], (Alfarazdag Press Company 2011).
11. Million barrels per day.
12. Mohamed A Ramady, The Saudi Arabian Economy, Policies, Achievements, and Challenges (2d ed. 2010).
13. The Ninth Development Plane covers the period of 2010–2014.
14. For 2013, actual total revenue was USD 301.6 billion, 90 percent was petroleum revenue; for 2012, actual total revenue was USD 330.5 billion, 92 percent was petroleum revenue. Ministry of Finance in Saudi Arabia, Ministry's of Finance Statement About the National Budget for 2015, (Oct. 29, 2015), <https://www.mof.gov.sa/arabic/DownloadsCenter/Pages/Budget.aspx>
15. The Foreign Investment Law, Royal Decree No. M/1 dated 5/1/1421 H (2000).
16. Hussain Agil & Bruno Zeller, Foreign Investments in Saudi Arabia, 15 Int'l Trade & Bus. L. Rev., 61 (2012).
17. The Council of Ministers, The Saudi Arabian General Investment Authority, Resolution No. 2, dated 5/01/1421 H (2000). The website for the General Investment Authority is <http://www.sagia.gov.sa>
18. Bob Peake, Saudi Arabia Plays Safe on Reform, 11 Int'l Tax Rev., 13 (2000).
19. World Trade Organization, Trade Policy Review 2012: Saudi Arabia 8 (Sept. 6, 2015), http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp356_e.htm
20. The World Bank, Doing Business 2013 (2013), <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>
21. Saudi Arabia also ranked in other topic rankings in the World Bank as following: starting a business (78); dealing with construction permits (32); getting electricity (12); registering property (12); getting credit (53); protecting investors (19); paying taxes (3); trading across borders (36); enforcing contracts (124); resolving insolvency (107).
22. The Riyal is the currency in Saudi Arabia.
23. The Statute of the Supreme Economic Council, Royal Order No. A/111, dated 17/5/1420 H (1999).
24. The Supreme Council for Petroleum and Minerals, Royal Order No. A 212, dated 27/9/1420 (2000).
25. The Council is composed of members of the royal family, industry leaders and government ministers. The Council is responsible for petroleum and natural gas policy-making. U. S. Energy Information Administration, Saudi Arabia (Sept. 6, 2015), <http://www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=SA#note>

26. The Saudi Commission for Tourism and Antiquities, the Council of Ministers, Resolution, No. 9, dated 12/1/1421 H (2000). The website for the Saudi Commission for Tourism and Antiquities is <http://www.scta.gov.sa/en/Pages/default.aspx>
27. The Human Resource Development Fund, the Council of Ministers, Resolution No. 107, dated 29/4/1421 H (2000). The website for the Human Resource Development Fund is <http://www.hrdf.org.sa/?Name=Value>
28. The General Investment Authority, the Council of Ministers, Resolution No. 20, dated 5/1/1421 H (2000).
29. The Communications and Technology Commission, the Council of Ministers, Resolution No. 74, dated 5/3/1422 H (2001). The Commission website is <http://www.citc.gov.sa/English/Pages/default.aspx>
30. Capital Market Authority was established in July 2, 2004 in accordance with Article Four of the Capital Market Law in order to regulate and supervise the capital market. The Capital Market Law, Royal Decree No. M/30, dated 2/6/1424 H (2003).
31. The Saudi Organization for Industrial Estates and Technology Zones, the Council of Ministers, Resolution No. 235, dated 27/8/1422 H (2001). Its website is <http://www.modon.gov.sa/English/Pages/default.aspx>
32. The Statute of the Electricity and Co-generation Regulatory Authority, the Council of Ministers, Resolution No. 154, dated 4/5/1428 H (2007). Its website is <http://www.ecra.gov.sa/Home.aspx>
33. The Centennial Fund, Royal Decree No. A/190, dated 1425 H (2004). The Centennial Fund is a charity for helping young men and women financially and educationally to start their own businesses and projects. Its website is <http://www.tcf.org.sa/dimm/Pages/default.aspx>
34. Ministry of Economy and Planning, The Saudi Development March 2009 (Sept. 25, 2013), <http://www.mep.gov.sa/themes/GoldenCarpet/index.jsp;jsessionid=A81578F940ACA159CC96A6F380C1B98F.alfa?event=SwitchLanguage&Code=EN#1381257481968>
35. The Law of Real Estate Ownership and Investment by Non-Saudis, Royal Decree No. M/15, dated 17/4/1421 H (2000).
36. The Telecommunications Law, Royal Decree No. M/12 dated 12/3/1422 H (2001).
37. The Capital Market Law, Royal Decree No. M/30, dated 2/6/1424 H (2003).
38. The Law of Private Health Institutions, Royal Decree No. M/40, dated 3/11/1423 H (2003).
39. The Law of Supervision on Cooperative Insurance Companies, Royal Decree No. M/32 dated 2/6/1424 H (2003).
40. The Law of Gas Supply and Pricing, Royal Decree No. M/36, dated 25/6/1424 H (2003).
41. The Law of Commercial Mortgage, Royal Decree No. M/75, dated 21/11/1424 H (2003).
42. The Law of Benefit Exchange between the Civil and the Military Pension Laws and the Social Insurance Law, Royal Decree No. M/53, dated 23/7/1424 H (2003).
43. The Income Tax Law, Royal Decree No. M/1, dated 15/1/1425 H (2003)
44. The Labor Law, Royal Decree No. M/51, dated 23/8/1426 H (2003).
45. The Civil Aviation Law, Royal Decree No. M/44 dated 18/7/1426 H (2005).
46. The E-Business Regulations, Royal Decree No. M/18, dated 27/3/2007 (2007).
47. In Long-Term Issuer Credit Ratings, an obligor rated 'AAA' has extremely strong capacity to meet its financial commitments. 'AAA' is the highest issuer credit rating assigned by Standard & Poor's. In Short-Term Issuer Credit Ratings, An obligor rated 'A-1' has strong capacity to meet its financial commitments, which is the highest category by Standard & Poor's. Within this category, certain obligors are designated with a plus sign (+). This indicates that the obligor's capacity to meet its financial commitments is extremely strong. For more details about Standard and Poor's Ratings definition, see http://www.standardandpoors.com/spf/general/RatingsDirect_Commentary_979212_06_22_2012_12_42_54.pdf
48. Standard and Poor's Rating, Outlook On Saudi Arabia Revised To Positive; Ratings Affirmed At 'AA-/A-1+' (Sept. 7, 2015), <http://www.standardandpoors.com/prot/ratings/articles/en/us/?articleType=HTML&assetID=1245352279180#ContactInfo>

49. 'AAA' is the highest category assigned by Standard & Poor's. For more details, see <http://www.standardandpoors.com/prot/ratings/articles/en/us/?articleType=HTML&assetID=1245360553133>
50. Fitch Ratings, Fitch Affirms Saudi Arabia at 'AA-'; Outlook Revised to Positive (Sept. 6, 2015), http://www.fitchratings.com/creditdesk/press_releases/detail.cfm?pr_id=786441
51. 'AAA' is the highest rate by Fitch. It indicates the lowest expectation of default risk. 'AA' ratings denote expectation of very low default risk. For more details about Fitch rating, see https://www.fitchratings.com/web_content/ratings/fitch_ratings_definitions_and_scales.pdf
52. F1 means highest short-term credit quality. It indicates the strongest intrinsic capacity for timely payment of financial commitments. Fitch Rating, Definitions of Ratings and Other Forms of Opinion, (Sept. 6, 2015), http://www.fitchratings.com/web_content/ratings/fitch_ratings_definitions_and_scales.pdf
53. Cf. International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys-Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia (Oct. 15, 2015) (reporting that Saudi Arabia could be bankrupt in 2020, principally as a result of the recent decline in oil prices).

Kornilov Michael Yakovlevich,
Peoples' Friendship University of Russia,
Professor, The Department of State
and Municipal Management
E-mail: kornilov6547@mail.ru

Economic security as a scientific category

Abstract: Experts in the field of economic security have yet to come to a consensus as to how this security should be understood. Opinions on the matter are numerous and vary greatly. Such a discord prevents the creation of a coherent theory of economic security, which in turn makes it impossible to establish an effective mechanism to ensure the latter. The article features a new concept of economic security formed on a strictly scientific basis, elucidates the essence of the concept and provides a basis for a uniform interpretation of the phenomenon denoted by the term "economic security".

Keywords: security, economic security, interests, protecting the interests, threats to the interests.

For a long time experts in the field of economic security, both in Russia and abroad, can not work out a common approach to the definition of the central concept in their research. Scholars and empiricists alike dispute and question each other's opinions as to the nature of the type of security in question. In the process a large number of definitions has piled up varying drastically both in essence and details. So far the only thing one can be quite certain of is that the research in the field of economic security — with regard to both its' social & purely theoretical aspects — is currently as vibrant in Russia as in any country of the world. One would daresay even that the very concept of "economic security" is being interpreted by Russian scholars in a much broader sense than by their foreign colleagues.

V. L. Tambovtsev for example defines economic security with purely academic terseness: "... by economic security of a system one is to denote a totality of properties relevant to its production subsystem that provides the system as a whole with the ability to achieve its' objectives" [1, 36] A definition given by L. I. Abalkin is on the other hand of more practical kind. According to L. I. Abalkin "economic security is a state of the economic system, which allows it to develop rapidly, efficiently, solve social problems and in which the state has the ability to develop and implement an independent economic policy." [2, 18] V. K. Senchagov gives more detailed definition of economic security, considering it to be "a state of economy and government institutions, which provide guaranteed protection of national interests, socially-oriented development of the

country as a whole and sufficient defense capability to cope even the most unfavorable conditions with regard to both internal and external threats.” [3, 72] As to other definitions currently in vogue they add little to the discussion but mere rephrasing the above-mentioned. Some authors speak of national security as “willingness and ability of government institutions to create mechanisms for the implementation and protection of the national interests relevant to national economic development while maintaining social and political stability of society” [4, 12] whereas others describe it as “the economy’s ability to provide effective satisfaction of social needs ...” [5]. There are also quite a romantic version of economic security such as “a condition when people can be sovereign, without interference or pressure from outside, and free to identify ways and forms of their economic development” [6].

Foreign use of the term “economic security” is on the contrary much less pretentious with regard to comprehensiveness and academic accuracy. The phenomenon is viewed very pragmatically, often in association with only one of the its’ components — that is financial security. A rather ubiquitous example of such a usage can be found in the American edition of Internet Business Dictionary, where economic security is referred to as “A situation of having a stable source of financial income that allows for the on-going maintenance of one’s standard of living currently and in the near future” [7]. There are exception, of course. For instance in a report of the American RAND Corporation there is a definition of a national scale economic security which reads “an ability to protect or strengthen the economic interests of the United States in relation to the events, processes or activities that may threaten those interests or interfere with them” [8, 11].

The lack of terminological uniformity could be illustrated by various examples ad nauseam. But no matter how many of these we throw in, it won’t add clarity to our understanding of the essence of economic security. If anything the polyphomy of approaches and views on the matter would only further confuse the situation. One might indeed wonder how “scholarly” it is to treat the same object (economic security in our case) in a roughly the same context both as an “ability” and as a “situation,” as a “state” and a “level of development” and whether such an obscure and elusive phenomenon is truly worth pondering

on? Therefor we believe such a variety — not to say haphazardness — of interpretations on the essence of economic security to be inadmissible.

The very etymology of the word «security» (in relation to something) presumes a clear understanding of the word as an absence of a threat to the object in question, especially when ensured by protection from harmful effects of another object or objects. This or similar interpretation of the word «security» is generally given in the dictionaries of most European languages, e. g. Russian. [9, 67; 10, 444; 11, 41] It is quite clear that the interpretation of the word is not a result of some theoretical speculations. Conventional semantics is after all deeply rooted in the millenia-old collective experience of the humanity and is well tested by it — a fact that should not be ignored.

Based on the abovementioned ubiquitous understanding of the word «security» — as well as the generic term for all the other types of security, including the one we denote as “economic” — one may endeavor to formulate an accurate, scholarly impeccable definition of the phenomenon in question — fulfilling thereby the very premise and objective of this article (Since the concept of «security» is generic to its’ «economic» variety developing definition for the both requires a unified methodological approach). The process of such a formulation we shall treat as a sequence of algorithms interconnected by a strict internal logic.

The first and in fact the key phase of the analysis we have essentially completed — by establishing that etymologically speaking security in general — as well as any of its’ varieties — implies an absence of a threat. To achieve such a state one would need to employ some means of protection. In other words security implies protection (see. Fig. 1) — and not just some but the fullest degree of protection since any kind of partial protection can not possible provide an object with “security”.

The second stage provides an answer to a natural question: security of what or whom? Here everything would seem clear. In the economic sphere it is necessary to protect both the results of human activity and the mankind itself as the only force producing wealth on Earth. The answer to this question is however not as simple as it may seem. For instance, if one is to focus

on protecting just the results of economic activities while disregarding various factors instrumental for achieving the said results at a certain point in time one would be very much at risk to cease achieving any results at all. Similarly if we take the security of a person it is imperative to clarify first in what capacity it is to be protected: as a biological entity or a social creature. Since economy doesn't emanate directly from the nature but rather pertains to the sphere of social interaction the security of a human being in a biological sense extends beyond economic domain whereas ones' security as a part of a socium manifests primarily through protecting ones' relevant activities — especially those economic by character. And here we approach to the most important part of

understanding the essence of economic security.

Two basic functions are inherent to every living thing in the world since its' very inception — those are development and security. The most important of them (leading and determining) is a continuous process of development throughout the entirety of the life. In a society this function manifests in a creative labor and thereby — in the economic activity. One may say that a person as a social creature develops by way of various activities — that is work, studying, even recreation in some ways, etc., etc. That is why, when we are speaking of the human development we always have in mind some sort of activity through which the development is being achieved.

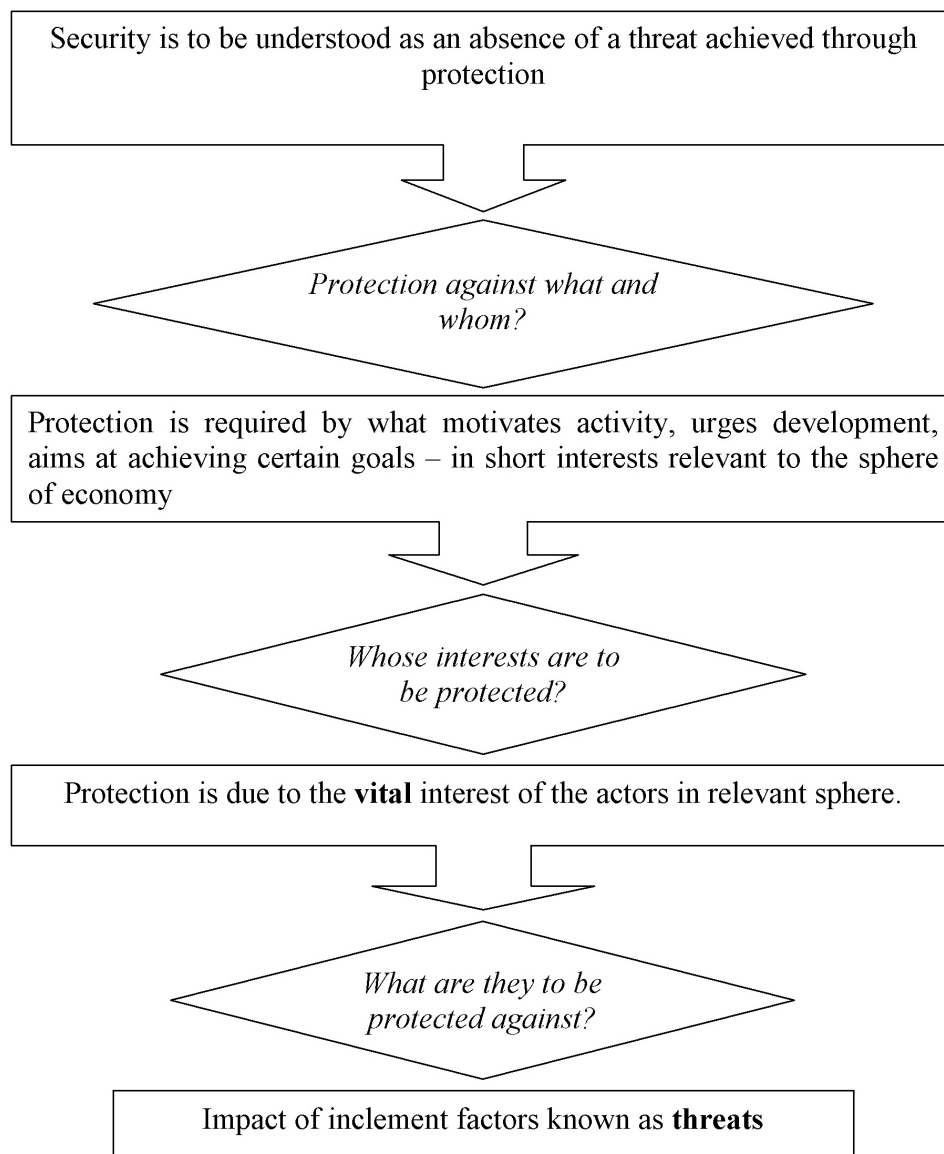


Fig. 1. The algorithm for generating the definition “economic security” speaking of the human development we always have in mind some sort of activity through which the development is being achieved

One should keep in mind that the process of human development (i.e. relevant activities) is influenced by both positive and negative factors with the latter tending to interfere with the development, slow it down or even bring completely to a halt. Against these adverse effects the development is to be constantly protected and thus it is complemented by the second most important function of life — the security. Being subsidiary to the development security is meant to ensure the success of the former, providing it with conditions essential to persist in unrolling (i.g. protection). This in turn implies that the development process needs to be protected in its entirety, from the beginning to the end.

The final stage of the development — i.e. achieving a goal or getting results — we have already mentioned above. As to its initial stage one should point out that in order to get any development started a motivation is essential. A motive is a departure point and a momentum behind any human activity since nothing in the domain of biology — of which we are just a part — is done without proper incentive. A motive is what arouses a person to employ certain means to an end — thus initiating the process which we commonly denote as “development”. As to the nature of internal forces driving development one may as well sum them up under the title of human demands. Which in turn could be defined as needs of anything crucial to maintain vital functions of a man. The demands can be either individual or collective. In a society they are formed and articulated by individuals, groups of individuals or even society as a whole — but always consciously and deliberately. Such demands are called interests [12, 63]. In keeping with the aforementioned economic demands of the people, i.e. their need to acquire things essential for the survival of individuals, groups of people, society as a whole and/or for functioning of the state, transpire as interests in the economic sphere. As Engels has correctly pointed out “*economic relations of any given society manifest primarily as interests*” [13, 203–204].

Given technical indistinguishability between demand and interest — at least for the purposes of this article — one is well justified to say that interests are the major — if not the only one — driving force behind any human activity. As Helvetius once put it:

“In essence everyone always obeys the interest ... Self-interest is the sole and universal measure of human actions ... ” [14, 186–187]. It wouldn’t be too great an exaggeration to say that a person follows some interests or another for as long as it breathes. Or to fall back on Hegel’s rhetoric: *“... the lack of interest means spiritual and physical death”* [15, 206]. Hence the priority of protecting interests — since they are in fact what distinguishes humans from the rest of animal life, what urges them to develop, what sets aims and defines objectives of such a development. Again one is to keep in mind that the concept of “protecting interests” should always connote totality of the process — that is to be provided from the inception of the interest in question to its’ full and final realisation.

Thus in the second phase of our algorithm we came to the conclusion that security denotes securing interests in the relevant field of activity. Therefore economic security essentially means securing interests relevant to the economic sphere (see. Fig. 1).

Having clarified the fact that becoming secure presupposes protection of the interests, one can not escape answer the question of whose interests are to be protected? The answer we shall find in the third phase of putting our algorithm through.

“Carriers” of interests — that is objects to be provided with security — can be both individuals or various groupings thereof (both permanent or temporary), united on whatever basis — including congruence or overlap of interests they seek to achieve. An interest does not exist without its’ carrier and in a way forms an inseparable entity with the latter. In accordance with the status of their carriers interests could be divided in to variety of groupings: personal, collective, clan, corporate, individual social groups, agencies, governmental, public, local, regional, national, etc.

It should be noted that in every sphere of life, economy included, the whole immense totality of interests is virtually impossible to protect. Experience proves that in terms of importance for the carriers and therefore priority in protection the top-position in the list, so to say, is occupied by those interests one would describe as “*a totality of needs which if properly satisfied provide for existence and possibility of the*

sustainable development of individual, society and the state" [16, art. 3]. Such interests are defined as *vital*. It is vital interests that must be above all protect in the course of ensuring security — with no exception for the sphere of economy.

Thus in the third phase of our algorithm the essence of economic security become even more clear — that is *protection of vital interests relevant to the objects of security in the economic sphere* (see. Fig. 1).

The only question left to be answered in fourth and final stage of our algorithm is from what or whom an interest need to be protected? We have already tried to give a partial answer to the question while considering positive and negative factors influencing human activities and the way they can either urge or stall development. And since interests could be realized only through the human-related activities they are also exposed to these positive and negative influences. Against those of the latter kind — which are commonly known as threats — interests, and especially the vital ones, are to be protected.

It is further worth pointing out that by a threat we denote a force able to weaken, slow down or completely prevent an interest from realization thereby causing damage to the underlying activities of its carrier. In most cases the role of such a force is played by a human. When an interest of one person gets in the way of an interest pursued by some other person thereof arises a situation with two interests acting as threats with respect to one another. Unfortunately we habitually yet totally without merit refer as "threat" not to a relevant inclement force but rather to the consequences of its manifestation (for instance a number of studies lists among the threats to the vital interests of a country in the economic sphere such things as decline in productivity, rise of unemployment, inflation, dependence on energy exports, etc. Thus the real threat becomes obscured — that is government policies that gave rise to these phenomena). Accordingly a threat can be designated as such only when its relation to a particular interest

or interests is established. Until then to call even the most ominous phenomenon a threat would be utterly without merit — due to the lack of certainty what — if anything — is being threatened (That is why one should be critical of the studies in economic security that don't list negative factors as threats to the interests, but as something else — even as a threat to the economic security as whole).

Thus summing up the four steps of our algorithm we can conclude that *economic security is protection against threats to the vital interests of those involved in economic turnover* (see. Fig. 1).

This definition seems to be complete and further more reveals the essence of economic security both as a social phenomenon and scientific category. It is concise, succinct and with proper understanding of its elements does not require any additional clarification. New elements are to be introduced only for the purposes of further detalization, e.g. by objects of protection. For example, economic security of commercial enterprise whould be defined simply as *protection against threats to the vital interests of entrepreneurs in relation to economic sphere*.

All of the aforementioned suggests that only an awareness of how crucial protection is for realization of interests would lead to the correct understanding of the essence of security — both in general and with regard to economic turnover in particular — while at the same time serving as a prerequisite for such an understanding. Unfortunately, the condition is not often fulfilled. The absence of some universally recognized definition of the security in general let alone economic security contributes to the endless "game of definition juggling" typical for a scholarly discourse in the field. In this "game" economic interests are often ignored or even denied as the sole driving force behind economic development thereby misleading and sufficiently distorting both theoretical research and practical efforts to ensure economic security of any country. That is why I hope this paper will contribute to the development of the so badly needed by a scholarly community unified approach to understanding the essence of economic security.

References:

1. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность Российской Федерации. – М.-СПб.: «Лань», 2004.
2. Абалкин Л. И. Логика экономического роста. – М.: Ин-т экономики РАН, 2002.
3. Экономическая безопасность России. Общий курс. – М.: «Дело», 2005.
4. Экономическая безопасность. Производство, финансы, банки. – М.: Финстатинформ, 1998.
5. Архипов А. и др. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения// Вопросы экономики № 12, 1994.
6. Жандаров А. М., Петров А. А. Экономическая безопасность России: определения, гипотеза, расчеты// Безопасность № 3, 1994.
7. <http://www.businessdictionary.com/definition/economic-security.html#ixzz3UpsnJYY8>
8. C. R. Neu, Charles Wolf, Jr. "The Economic Dimensions of National Security" – RAND: 1994.
9. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. Т. 1. – М., 1981.
10. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – М., 1994.
11. Ожегов С. И. Словарь русского языка. – М.: «Русский язык», 1975.
12. Прохожев А. А. Теория развития и безопасности человека и общества. – М.: Изд-во РАГС, 2006.
13. Энгельс Ф. К жилищному вопросу// Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-ое изд., Т. 18. – М.: Госполитиздат, 1961.
14. Гельвеций К. А. Об уме// Гельвеций К. А. Соч. В 2-х тт. Т. 1. – М.: «Мысль», 1973.
15. Гегель Г. Философия права. Пер. с нем. – М.: «Мысль», 1990.
16. Law of the Russian Federation № 2446–1 03/03/1992 «On security» (No longer valid).

Section 7. Economic theory

*Basov Andrey Nikolaevitch,
E-mail: basov@k200.ru*

Labour source of degradation and crises

Abstract: The problem of conflicts between authorities and citizens: it is an invitation for deeper research in the field of labor relationships between citizens and public administration and lawmaking made by logical analysis. As, in a sense, it is here that economics starts and often dies, but modern deep research in this field is not heard of. In the article a notional and logical analysis of certain aspects of indicated relationships is carried out from the point of view of the main rules, existing in the System of labor division and as a result of the analysis it has been found out that the ideas of society of this problem are highly distorted.

Keywords: labor, law, wages, citizen, economy.

*Басов Андрей Николаевич,
E-mail: basov@k200.ru*

Трудовой источник деградации и кризисов

Аннотация: Проблема конфликтов между органами власти и гражданами: это приглашение к более глубоким исследованиям в области трудовых отношений между гражданами и служащими государственного управления и законотворчества, сделанное методом логического анализа. Ибо в каком-то смысле здесь как начинается экономика, так и нередко умирает, а о современных глубоких исследованиях в этой области ничего не слышно. В статье проводится смысловой и логический анализ некоторых аспектов означенных отношений с точки зрения главных правил, существующих в Системе разделения труда, и в результате этого анализа выяснилось, что представления общества в этом вопросе сильно искажены.

Ключевые слова: труд, закон, системность, гражданин, экономика.

Проблема конфликтов между органами власти и гражданами, хотя и давно будоражит общество, но до сих пор разрешения почему-то так и не нашла, несмотря на свою важность. И это при том, что происхождение конфликтов одно и то же в любые времена — возмущение населения ущербным гражданским положением и имущественным состоянием. Из этой стабильности можно заключить, что и источник её всегда один, но почему-то так и неизвестно, где он может находиться. Именно впечатление полной растерянности и складывается из наблюдения за рассеянностью как поиска, так и множественных находок предполагаемых источников кризисов и упадков.

На первый взгляд, казалось бы, что рассматриваемая проблема по форме больше относится к области философии или социологии. Однако если учесть место, описываемых ниже явлений и событий в общественных отношениях, а также вызываемых ими последствиях, то нетрудно понять, что в данном случае приходится иметь дело с политэкономией и философская составляющая изложения здесь лишь описательная, а не сущностная. Кроме того, речь идёт и о конкретных функциях высшего менеджмента государства, устанавливающего правила экономических отношений. Иными словами, налицо узел неразрывного смешения дисциплин и центральная из них экономическая.

В общественном сознании издавна и устойчиво существует следующий установленный факт:

«Изучение проблемы развития общества, (включая и его деградацию (А. Б.)), невозможно без изучения социальной сущности труда, отношения к нему, поскольку все, что необходимо для жизни и развития людей, создаётся трудом. Труд — основа функционирования и развития любого человеческого общества, независимое от всяких общественных форм условие существования людей, вечная, естественная необходимость, без него не была бы возможна сама человеческая жизнь» [1].

Из фундаментальности этого утверждения и факта наличия перманентных конфликтов можно предположить, что источником конфликтов могут быть ещё неисследованные трудовые отношения между гражданами и служащими государственного управления и законотворчества. Почему именно здесь? Потому что труд — это государственная система, входящая в компетенцию аппарата власти. Здесь рождаются правила (законы) влияющие на экономическое и социальное состояние жизни граждан. Здесь служебные обязанности осуществляются должностным лицом власти во время, предназначенное для труда — присутственное, рабочее время, имеют признаки труда — совершение управленческих действий в рабочее время в отношении других людей и описываются трудовыми функциями — штатным расписанием и должностными инструкциями. Одновременно и действия граждан имеют признаки труда по отстаиванию своих прав и интересов. Следовательно, отношения граждан с чиновниками обоюдно-трудовые независимо от того, встречаются ли они лично или нет.

Фактологичность главного тезиса о труде, приведённого выше, может быть представлена как совокупность частных тезисов следующего содержания.

1. Труд — это основа цивилизации и общественных отношений.

Аргумент и доказательство тому — исторический процесс как цепь причин и следствий, где звено труда является первопричинным в процессе развития. Это показано далее.

2. Прогрессивные общественные отношения возможны лишь при наличии общественно полезного труда.

Аргумент здесь от обратного. Беспольный труд бесплоден для применения, а вредный разрушителен и если наблюдается прогресс, то он может быть только результатом приложенной полезности. 3. Степень полезности труда определяет тот, для кого результат труда предназначен — его потребитель.

Этот частный тезис доказывается простым фактом, что никакой разумный человек осознанно и по доброй воле никогда не приобретает для собственного потребления предметы несущие заведомый вред самому приобретателю.

Вот на этих тезисах, аргументах и построена данная статья.

К сожалению, научных работ именно о трудовых отношениях граждан с работниками власти обнаружить на elibrary.ru, так и не удалось. В том числе их нет и у признанного “трудолика” К. Маркса. Есть много работ о служебных трудовых отношениях в органах власти, но не с точки зрения соблюдения главных правил в Системе разделения труда. Далее будет понятно, в чём тут нюансы. Это может говорить о том, что, возможно, каждая из известных на Земле государственных систем возникала или трансформировалась на неосознанно ложных принципах общественных отношений. Вполне вероятно, что изначально здоровые принципы, лежащие в основании общественного сознания, когда-то по недомыслию или ради чьей-то корысти с помощью юридической казуистики были заменены в законах подложными. Внедрёнными при переводе обобщающих принципов в конкретные правила-законы. Причём так тонко и старательно, что никто этого не заметил и не замечает до сих пор. Без законов никакого государства не может быть вообще. С порочными законами — это потенциальный труп, агонизирующий десятки или даже сотни лет прямо со дня рождения. Нормального государства с законами, полностью отвечающими естественным принципам общества “Не убий” и “Не укради” в нашей цивилизации ещё не было. Но желание его построить было всегда. Есть и сейчас. Только вот понимания, почему насущное, массовое и оттого вполне исполнимое желание не сбывается до сих пор, так в обществе и нет.

Тезис о труде, включённый в начало статьи, наука доказала уже давно. Оказывается, что всё очень просто устроено в мироздании. Раз труд основа функционирования общества и человека, то труд и является основой любого общественно-го явления, проблемы. Соответственно, и инструментом решения проблем. Такова логика и факт.

В обществе множество проблем. Причём, бед самых разных. Но часто ли мы встретим попытку раскрыть суть какой-нибудь проблемы и установить её происхождение через анализ трудовых отношений в ней? Как это так получается, что самый важный инструмент анализа применять никто не желает? Почему? Разве знаний тут нет или пугает угроза получить ответ? Однако знаний о труде у людей более чем достаточно. Тогда ситуацию могут объяснить две вещи. Либо невольное заблуждение, непонимание, какими аналитическими инструментами в социальных и экономических исследованиях нужно пользоваться. Либо намеренное извращение, отрицание наличия и необходимости трудового аналитического инструментария.

Сложно понять тот факт, что кризисные события даже научными деятелями рассматриваются исключительно с финансовых позиций — манипуляций с какими-то второстепенными, сомнительными бумажками непостоянной и условной ценности, предназначенными лишь для облегчения обмена продуктами жизнеобеспечения. Рассмотрения кризисных бед и управленческих ошибок в трудовом аспекте сторонятся, как огня и чумы.

Обратимся к логике. Гуманитарная информация, используемая в обработке мозгов широких масс населения, мягко говоря, ошибочна, неполна и незавершённа. Самыми распространёнными ошибками в ней являются путаница причин со следствиями и подмена смысла, понятий. Для выявления первого хорошо бы иметь для сравнения эталон естественности — образец нормальной последовательности явлений. Не попасться на второе всегда поможет детальное препарирование явлений и событий.

Эталон, образец нормальности построить несложно. Нужно лишь погрузиться в историю и посмотреть с чего всё начинается. Первопри-

чинные события и процессы просты и их исказить трудно. Вместе с тем, их фундаментная сущность и порядок полностью сохраняются и в более поздних процессах даже с сильно осложнившимся антуражем. Что же хоть и упрощённо, но вполне убедительно рассказывают хотя бы учебники? [2]

Имеется примерно следующая естественная, причинно-следственная цепь явлений во времени. Природа > Человек > Труд > Правила (обычаи, законы) > Система разделения труда (СРТ) > Товарообмен (бартер) > Государство > Деньги (монеты) > Торговля как отрасль и т. д. Здесь следует кое-что уточнить относительно того, как и что имеется ввиду.

СРТ никогда не возникла бы, если бы ей не предшествовало бы появление обычаев. Вот здесь, вероятно, и возник прототип морально-этической доктрины общества, где главными принципами сосуществования стали “Не убий” и “Не укради”, но туда проникли и правила, незаметно противоречащие им. Со временем всё обросло законами — более конкретными правилами для множества повторяющихся случаев. Если бы эти правила-законы не возникли в древности, то люди не знали бы, чего они могут ожидать и требовать друг от друга. Никакой совместной деятельности не получилось бы, и пещерное сидение длилось бы до сих пор.

С течением времени продуктивность СРТ росла и у тружеников древнего мира стали накапливаться богатства и запасы, которые стали вождением для тех, кому работать было лень. Возникла потребность в безопасности — защите имущества и жизни производителей. Именно как раз то, что является второй ступенью в иерархии потребностей после физиологической. То есть нужда в том, что впоследствии назвали государством. Следует обратить внимание, что государство возникло лишь после того, как появились богатства, которые нужно защищать и за счёт которых можно государство содержать.

Иными словами, единственной ролью государства является та, ради которой оно и создавалось — защита населения, граждан от ущерба извне и от конфликтов внутри между самими гражданами. Из этого следует, что и функцией аппарата власти является то же самое — защи-

та от вреда и ничего другого. Отсутствие вреда гражданину — состояние полезное для него, но оно не имеет критериев для оценки, исчисления. Защита от вреда даёт все необходимые инструменты управления кроме безосновательного притеснения.

Поскольку такая, действующая уже тысячелетия последовательность (но не внутренний порядок в элементах) возникла не чьим-то директивным решением в момент, а стихийно в течение долгого времени, то остаётся лишь признать такую последовательность явлений нормальной. Она незыблема и работает только в одну сторону от причин к следствиям. Труда нет, если нет человека. Богатства нет, если нет труда. Государства не может быть, если нет труда и правил общественных отношений и так далее.

Всё это жёсткая причинно-следственная цепь явлений. Именно она привела человечество из пещер в небоскрёбы. В ней время не ходит вспять и в норме следствие причиной управлять не может. В развитии цивилизации было и есть множество попыток поменять местами причины и следствия и всегда это приводило к огромным бедам. Но стремление больших масс людей выжить пока что компенсировало и компенсирует утраты. Так и идём вперёд, оставляя за собой разрушения и жертвы. Вот и нужно вместо этого выстроить хотя бы в кое-чём самом важном простой и понятный порядок, каким он должен быть. Нормализация причинного фундамента стихийно потянет за собой и нормализацию следствий. Кое-какие логические опыты, через трудовой анализ вполне можно показать прямо здесь.

Возьмём хотя бы такую популярную идею, как демократия. Казалось бы, непонятно, какое она может иметь отношение к труду? Однако если учесть мысль о значении труда в цивилизации, то всё же должна иметь. Попробуем разобраться.

В чём главный стержень демократии? Выборность некоторых должностных лиц государства для осуществления теми трудовой деятельности по управлению и законотворчеству в соответствии с должностными обязанностями, штатным расписанием и в рабочее время. Оказывается, труд-то всё же причём! Но ведь для выбора нужны критерии для сравнения, чтобы определить пре-

имущества того, кто для нас предпочтительнее. Они есть?

Демократия известна давно и мы на основе исторического и собственного опыта с уверенностью можем сказать, что никаких критериев для объективного выбора у населения нет. Почему? Из-за лукавости претендентов на должности. Причём совершенно неважно, какого происхождения предвыборная ложь. От святого заблуждения или от корыстного умысла. Результат-то один. Вот и главный принципиальный порок демократии — возможность и неизбежность ложных намерений при приёме на работу. Иными словами, никакого выбора на самом деле здесь нет. Ведь население затребует достоверную информацию о претендентах на государственные должности, а ему подсовывают ложную. Из ложного можно выбрать только ложь, но не правду, следовательно, выбором это называть нельзя. Впрочем, это известно давно и уже никого не удивляет, но есть ещё и вторая сторона вопроса не так уж и известная. Всплывающая на свет лишь при трудовом анализе проблемы [3].

Выбор претендента на государственный пост и вступление его в должность — это трудовой найм. Условия найма в Системе разделения труда в принципе очень просты. В исключительной компетенции нанимателя находится следующее.

1. Определение работника как конкретной личности;
2. Выяснение его пригодности;
3. Установление должностных функций, обязанностей;
4. Установление ему оплаты труда;
5. Утверждение в должности;
6. Снижение оплаты труда в случае некомпетентности работника и нанесения ущерба нанимателю;
7. Увольнение работника в случае ущерба и непригодности [4].

Что же из перечисленного находится в возможностях гражданина при демократических выборах?

П. 1 находится в возможностях:

П. 2 невозможен из-за лживости кандидата;

По п. 3 возможность избирателю не представляется;

По п. 4 избиратели об этом никогда даже и не слышали. Утверждение, что раз гражданин платит общие налоги, то этим он платит и зарплаты чиновникам, нанимая их, недостоверно. У гражданина нет ни права, ни возможности указать кому, за что и сколько он платит;

П. 5 можно считать доступным в виде протокола голосования;

По п. 6 ситуация простая. Раз гражданин оплату труда не определяет, то он не может её и регулировать;

По п. 7 явное отсутствие возможности. Простота увольнения в СРТ при наличии причин несопоставима со сложностью отзыва выборного лица сейчас.

Иными словами, гражданин нанимателем не является, ибо в его компетенции кратковременно находятся лишь два наименее существенных условия найма из обязательных семи, а после выборов нет уже и совсем никаких. Однако вся ответственность за найм и поведение нанятого почему-то возлагается именно на граждан. Вместе с тем, ложный найм осуществлён и легализован. Кем? Сообразить нетрудно — самими нанимаемыми, но предшествовавших “выборов”. А если ты не наниматель, то и никакого влияния на “нанимаемых” у тебя быть не может. Так что демократия, если разбираться по существу не более чем благообразно обряженная диктатура. Здесь нарушен принцип нормального и естественного трудового найма, существующий в общественных отношениях. Соответственно, “нанятый” свободен от каких-либо обязательств в отношении “нанимателя”. Налицо лишь декларативная зависимость. Впоследствии та часть деятельности служащего государственного управления или законодательства, которую следует признать полезной для населения, скорее всего, делается для самозащиты. Если её не будет совсем, то назреет ситуация принудительного, внеправового смещения должностных лиц возмущённым населением.

Конечно же, можно заявить, что обман на выборах и так известен и очевиден. Пожалуй, но дело в другом. Ощущение и наблюдение обмана — это одно, а доказательство, механика обмана — это другое. Как видим, трудовой анализ вытаскивает на свет ответ на вопрос, в чём ущербна система

демократии и приводит этому убедительное доказательство.

Одним примером “демократических” выборов сюрпризы трудового анализа тут далеко не исчерпываются. Если от процедуры найма лиц государственного управления и законодательства перейти уже к исполнению ими обязанностей по должности, то открываются вообще поразительные обстоятельства. Имеющие отношение уже не только к демократии, а к любой известной системе государственного управления.

Любой труд внутри государства, включая и труд чиновников, функционально предназначенный для отношений с гражданами государства, обязан быть элементом общегосударственных трудовых, общественных отношений. То есть элементом государственной Системы разделения труда. Искажение отношений в этой области является самым серьёзным ударом по всей системе государства, основанием которого СРТ и является. И это притом, что по существу разницы между административным трудом, скажем, в экономике и в государственной службе нет. Есть разница в предмете труда. Так она есть везде, хоть между заводом и библиотекой и эта разница не исключает завод или библиотеку из СРТ.

Главным признаком принадлежности какого-либо труда к СРТ является его общественная полезность. А признание труда общественно-полезным обеспечивается тем, что оценку полезности осуществляет не тот, кто его приложил, а тот, для кого результат труда предназначен. Это правило обязательное для исполнения, как раз и предохраняет общество от произвола людей в отношении друг друга, и обеспечивает прогресс цивилизации. За полезный труд потребитель платит, а за вредный и бесполезный — нет. Если же чья-то ущербная деятельность кому-то навязана принудительно или обманом, то ущерб от этого взыскивается по суду. Все это регламентируется соответствующими гражданскими законами. Однако в окружающем мире мы наблюдаем относительно служащих власти совсем другую картину.

Вот где для верности рассуждений и нужна эталонная цепь взаимозависимости явлений и событий, выстроенная ранее. Из неё явственно видно, что правила общественных отношений — за-

коны имеют приоритет перед государством. Они его причина образования и основа существования, а не государство фундамент для законов, как это утверждают сейчас все, кому только не лень. Раз здесь мы имеем непонимание и противоречие, то и нужно разъяснить их происхождение.

На чём основывается убеждение и аргумент, что государство — это причина, а закон — следствие? На факте, что государственный аппарат законы издаёт и поддерживает их соблюдение. Это происходит в данный момент, а не в древности. Следовательно, государство и есть фундамент для законов. Однако же на самом деле вовсе не «следовательно» и не так. Почему? А потому что из рассуждений «мудрецов» выброшены правовые принципы, как скелетная суть законодательных норм и забыто, что время не стоит на месте. Вот эти уже упомянутые принципы «Не убий» и «Не укради», не конкретизированные для отдельных ситуаций, возникшие очень давно, и есть вместе с человеком основание общества и цивилизации.

Законы, издаваемые в любой текущий момент, могут нести в себе одно из двух свойств. Либо они базируются на указанных принципах, копируя и повторяя их смысл, и лишь уточняют их, детализируя для конкретных ситуаций и, тем самым, поддерживают баланс интересов в обществе, которое они — эти принципы и образовали. Либо наоборот — текущие законы пренебрегают принципами и противоречат им, провоцируя, например, войны, массовую смертность и прочие дьявольские подарки. В первом случае эталонная цепь явлений сохраняет свой естественный вид, содержание и разрушительных противоречий в общественных отношениях возникать не должно. Во втором случае закон подлогом смысла искажает суть первородных принципов и в законах уже частично или полностью совсем не они. Цепь явлений изуродована в содержании, начиная со звена правил и далее, порядок отношений искажён, логика событий нарушена. Подложные законы создают совершенно иную цепь явлений, с совершенно иным, ненормальным устройством государства, где действуют совсем не первородные принципы. Хотя последовательность явлений в эталонной цепи может и сохраняться, но её со-

бытийное содержание искажено. Так срабатывает смысловая подтасовка в правилах общественных отношений.

Возникает вопрос о том, какая сила побуждает законодателей пренебрегать тем, на чём возникла и пока ещё за счёт чего держится цивилизация? Корысть? Ну, это само собой, но главный вопрос не что побуждает, а что конкретно позволяет чиновникам допускать нанесение или самим нести гражданам общественный вред вместо защиты от него? Вот как раз на этот вопрос никто ответа не даёт, и, похоже, давать не собирается. Внести сюда ясность нам опять поможет трудовой анализ.

Можно не размениваться в оценке ситуации на мелкие примеры личного свойства. Войны затевают вовсе не граждане стран, а их правительства и «Не убий» тут не действует. Экономические кризисы вытекают из странного с точки зрения логики и разума перераспределения денег и собственности, позволяемого и даже провоцируемого законами, и тут не действует «Не укради». Налицо очевидный и неопровержимый вред. То есть аппарат власти своих естественных функций не выполняет.

Раз речь о нанесении вреда, то и все концы должны сходиться на защите от вреда в СРТ. Она элементарна и уже упоминалась. Гражданин платит за принесённую пользу и не платит за вред. Почему это срабатывает в отношениях граждан между собой и слишком часто не работает в отношениях граждан со служащими государственного управления и законотворчества? Правовое поле-то казалось бы одно. По Конституции-то чиновники такие же граждане, как и все.

Оказывается, что вопреки общим правилам СРТ когда-то, где-то и кем-то в трудовые отношения было внедрено узаконенное исключение. Например, в России оно выглядит следующим образом. В законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [5] прописано, что «Гражданский служащий осуществляет профессиональную служебную деятельность на должности гражданской службы в соответствии с актом о назначении на должность и со служебным контрактом и получает денежное содержание за счёт средств федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации».

То есть, здесь совсем другой принцип оплаты труда, нежели в СРТ. Он не исходит из условия общественной полезности работы, ибо не предполагает оценку труда госаппарата потребителем его услуг — населением. Аппарат власти оплачивается из бюджета, который он сам и распределяет. То есть, за счёт налогоплательщиков финансирует сам себя независимо от качества своей работы.

Следовательно, аппарат власти по этому главному признаку — общественной полезности труда не является участником, элементом СРТ, хотя обязательно должен им быть, раз берётся за выполнение функций внутри её и, тем более, пользуется её благами. Аппарат управления государством существует вне СРТ. Это переводит представления о государственности лиц власти больше в плоскость мифологии, чем действительности и является перманентной диверсией в СРТ.

На первый взгляд кажется, что тут что-то не так. Принадлежит формально или нет чиновник к СРТ, что мешает его произвольным действиям? Верно, даже никому из граждан обязанность принадлежать к СРТ не мешает пренебречь общественно полезным трудом. Только вот есть-то потом что? Никакому заводу не запретишь выпускать бесполезные вещи, но кто их будет покупать? Все от директора до подсобника останутся без заработка. В том-то и суть, что формальная сторона в СРТ подчиняться или нет её правилам — это воля самого человека. Но вот платить ему или нет за невыполнение правил — это воля совсем других людей. Вот это второе и есть неформальная сторона вопроса, ибо тут уже не желания, а гарантия жизнеобеспечения, без которого погибнешь со всеми своими желаниями. Так что хочешь ты или нет, но потребность в пище и одежде всегда заставит тебя делать то, за что тебе будут платить. И если платить будут только за неукоснительное исполнение служебных функций, то именно их ты и будешь выполнять.

Сейчас у населения нет воли платить или не платить чиновникам за невыполнение ими их естественных и нормальных функций. Иными словами, неформального влияния на власть у граждан нет. Но оно мгновенно появится, если

ввести для граждан государства права полноценного, коллективного нанимателя служащих государственного управления и законотворчества.

Выглядит это в принципе достаточно просто, как и всё прочее в СРТ. Прекращается выплата жалования служащим управления и законотворчества из бюджета и вводится прямое, налоговое наполнение их фонда заработной платы (ФЗП) обязательными отчислениями от граждан. Возникает положение, эквивалентное пункту 4 нормальных условий найма. Поскольку тут лишь смена налоговой статьи, то на такую же сумму должен быть снижен подоходный налог на физических лиц.

Вот уже три из семи пунктов условий найма в руках населения. Добавить сюда очень важные пункты 6 и 7 тоже несложно. Раз функция аппарата защита от вреда, то искать мифические критерии полезности труда здесь нет смысла. Их попросту не существует. Но зато всегда есть показатели наносимого вреда. Причём не общего и абстрактного, а конкретного и личного каждому гражданину. Даже если это вред общественного свойства. Всё равно он либо выливается в индивидуальные утраты, либо в потери фондов, пополняемых из личных средств граждан и государственного хозяйства, принадлежащего гражданам неделимо всем вместе. В любом из случаев имущественного или гражданского ущерба утраты могут быть доказаны, исчислены и документально подтверждены. Например, даже инфляция имеет вполне осязаемые размеры в бюджетах граждан, не говоря уж о тарифах на энергию, жилищные услуги или ещё что-то. Цифры находятся в распоряжении граждан и могут быть предъявлены в суд, как доказательство размера ущерба.

Если в СРТ гражданину наносится ущерб, то он взыскивает его через суд, а договорные обязательства может разорвать. Ибо противная сторона со своей стороны фактом нанесения ущерба уже договор нарушила. Правда, нужно понимать, что устранение ущерба означает автоматическое восстановление договорных обязательств, если у сторон нерасторжимый договор. Не писанный, пожизненный договор между гражданами и служащими аппарата (общественный договор) не может быть расторгнут из-за своей обшир-

ности, пока человеком полностью не утрачены гражданские права. Он может быть лишь приостановлен в какой-то части, где возник конфликт.

Таким образом, если гражданину нанесён ущерб каким-либо органом власти, то он идёт в суд и предъявляет иск этому органу. Если иск обоснован, то суд освобождает гражданина от уплаты налога в фонд заработной платы (ФЗП) виновного органа до тех пор, пока ущерб не будет устранён, а порочный акт отменён. Вот и начинается работать положение пункта 6.

Пункт 7 условий найма начинает работать, если применить условие предельности объёма естественных ошибок при работе аппарата. Понятно, что безошибочных решений в природе не бывает. Служащего нельзя гнать с работы за малейший промах. Но, с другой стороны, сегодняшнее положение полной безнаказанности не только по ошибкам, но и по злоупотреблениям тоже ведь безобразно.

В СРТ проблема опять решается просто. Ведь появление оценки работы власти по наличию вреда гражданам даёт критерии оценки, которых сейчас нет и никогда не было. Устанавливается, скажем, правило четверти для ФЗП органа власти. Оно означает, что если отчисления от граждан в ФЗП органа власти падают в результате исков на 25%, то ущербный орган власти подлежит роспуску и реформированию. Основания для этого налицо и объективны они как нельзя более. Вот вам и действующий эквивалент пункта 7 условий найма.

Осталось разобраться ещё с двумя пунктами — 2 и 3.

Пункт 2 — выяснение пригодности. Лжёт кандидат на выборах, не лжёт или заблуждается относительно своих талантов, мы знать не можем. Так что процедура здесь останется, какой есть. Тут ошибка не страшна. Ибо есть второй этап проверки — практический. Если новый работник глуп или нечестен, то его деятельность будет порождать ущерб гражданам и ответные иски. Гражданам безразлично, кто лично в органе власти негоден к работе. Но вот работникам органа не всё равно, кто работает на снижение их ФЗП. Характер исков непременно указывает на конкретных лиц, имеющих право решения. Вряд ли все работники органа власти будут тер-

петь чьи-то действия, снижающие заработки. А если будут терпеть и покрывать, то и сами, возможно, окажутся уволенными при пересмотре штатов, когда падение ФЗП перевалит 25%.

Пункт 3 — установление должностных функций. В руках граждан имеется определение пригодности состава органа по наличию или отсутствию вреда от него. На это определение никак не влияет то, какие должностные функции назначаются служащим органа. Иски укажут, какие обязанности работники органа должны установить для самих себя, чтобы причин для исков не возникало.

На что нужно ещё обратить внимание, чтобы убедиться в том, что преобразование трудовых отношений между гражданами и властью именно то, чего обществу не хватает? Почему в обществе бытует мысль, что мафия и коррупция неистребимы? Наука уже давно признала, что это явления системные и с ними нужно бороться системным путём, а это доступно лишь государству. Шума вокруг борьбы с организованной преступностью много, а результат мизерный. Коррупция — это ведь тоже организованная преступность. Чем она отличается от мафиозной? Только одним. Коррупция — преступность государственная, а мафиозная — частная.

Система — это множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определённую целостность, единство. Аппарат управления государством, в котором зреет коррупция, является системой. И СРТ тоже система. Но в СРТ повальной коррупции нет, а в аппарате власти есть. Правда, выше было установлено, что на сегодняшний день аппарат власти не входит в СРТ. В этом всё дело?

Намеренно или по простоте мышления в сознание людей внедряются ложные представления о том, что с таким системным явлением, как коррупция нужно и возможно бороться лишь ловлей отдельных лиц на преступных фактах. Чем больше поймано — тем системнее борьба. С точки зрения логики — полная нелепость. Много пойманных — это не система, а всего лишь множество.

Доказательство бессистемности борьбы очень простое. Арест любого из коррупционеров не создаёт никакой прямой или хотя бы косвен-

ной угрозы для любого другого коррупционера. Нет системной зависимости типа: одно действие равно цепному последствию. Можно проверить наблюдение об отсутствии системной коррупции в СРТ. Ведь системное действие — включение аппарата власти в СРТ хотя бы и умозрительно, но сделано. Взглянем и на последствия такого шага.

Гражданину нанесён ущерб, защита от которого входит в компетенцию какого-либо органа власти. Гражданин собрал доказательства ущерба и пошёл в суд. Судья убедился в обоснованности иска, определил вину конкретного органа власти и освободил гражданина от уплаты налога в ФЗП этого органа. Казалось бы совершенный пустяк из-за незначительности суммы налога. Но происхождение-то ущерба системное, раз установлена вина органа власти. А любое властное действие отражается не на каком-то одном гражданине, а сразу на всех подопечных органу власти. Следовательно, и пострадавший будет не один, а большое множество и все имеют право предъявить иск. Это уже не мелочи, а мощный финансовый удар по ФЗП органа власти. **Системный эффект СРТ здесь не в отлове проштрафившихся, а в обесмысливании корыстных мотивов.**

Защита-то от финансового удара — это либо не вызывать причины для иска, либо отмена ущербного акта и, возможно, покрытие нанесённого ущерба. То есть смысл мзды здесь теряется. Либо на должностное преступление никого будет не склонить. Либо мзда будет получена ни за что. На другом конце объявятся пострадавшие с исками и вся корыстная затея рухнет. Потому в СРТ коррупции и нет.

Закономерно возникает вопрос: «А как же быть с судьями? Что если они будут отклонять иски, несмотря на их обоснованность?» Резонный вопрос для продолжения размышлений. Хотя он прямого отношения к предмету статьи не имеет. Судьи — это тема совсем другого разговора. Однако тема животрепещущая и интересно было бы и её бы подвергнуть хотя бы краткому трудовому анализу.

Что требуется гражданам от судей?

1. Объективность.
2. Неподкупность.

3. Неподверженность преступному давлению.
4. Независимость от подсудных лиц или органов.

5. Должна быть возможность оценки достоверности судебского решения [6].

Судьи тоже служащие и применение к ним принципа коллективного нанимателя, как и к чиновникам вполне возможно. Поэтому его механику рассматривать не будем. Она уже приведена выше и вряд ли будет существенно отличаться. Кроме одного обстоятельства — отсутствия простой оценки результата труда. Во всяком случае, при коллективном нанимателе — гражданах судьи выходят из-под влияния аппарата управления государством.

Положительный результат труда судьи вытекает из следующих обстоятельств.

1. Иск гражданина верен и он судом признан верным.

2. Иск неверен и он признан неверным.

Отрицательный результат труда вытекает из следующих обстоятельств.

1. Иск верен, но он признан неверным.

2. Иск неверен, но он признан верным.

То есть весь камень преткновения в верности или неверности иска, который и определяет судья. То есть заколдованный круг вокруг моральных качеств судьи, которые мер и критериев не имеют.

При каких условиях судья будет вероятнее всего объективным? Для СРТ мы ответ на этот вопрос уже знаем. Если за порочное решение ему не будет заплачено. В любом случае привлечение арбитра-судьи в исковых делах с аппаратом неизбежно. И принудительно заставить вести только честный и безошибочный суд тоже невозможно. Уж такое не всегда честное и пристрастное существо — человек. Однако не следует забывать, что ситуация-то меняется.

Выборы чиновников и судей на принципах коллективного найма не только избавляют судейство от влияния чиновников управления. Иски перестают быть единичными и уникальными, находящимися в ведении только одного судьи. Иски к чиновникам становятся массовыми и распространёнными по большой территории. Судьи сами становятся источником, как ошибочных, так и безошибочных оценок.

Следовательно, если в иске отказал один судья, то можно обратиться к другому. Но самое главное, что чисто статистически все судьи без исключения не могут оказаться неправыми. То есть при множественности обоснованного иска по одному и тому же поводу, рассеянному по большой территории не может быть, чтобы все решения у всех судей были бы только отрицательные. Возможно, кто-то и рискнёт отказать, но не станут все поголовно рисковать своей должностью. Возникает та же ситуация, как и государственным аппаратом. Порочное судебное решение будет иметь пострадавших и это вызовет претензии уже к самому судье. Становится возможным построение статистики верности решений, на основе которой можно вести мониторинг и даже увольнять арбитров. То есть и здесь СРТ играет свою положительную роль.

Сейчас в общественных отношениях много законов с подложными формулировками. Это и законы гражданского действия, и имущественного. Взять хотя бы тот скрытый юридический подлог смысла, о котором идёт речь в данной статье. Текст закона совершенно невинен. Внешне вроде бы противоречий нет. Платить за работу надо и бюджет вполне подходящий для этого источник. А на самом деле искусственно ликвидировано право и возможность гражданина предметно оценивать наличие или отсутствие наносимого ему вреда, защита от которого входит в функцию чиновников. С населением, экономикой, государством можно делать, что угодно. Каким образом? Можно думать, что не в законах дело, ибо в них нет никакого намёка на дозволение чиновникам не выполнять своих функций? Верно — намёка нет. В законах заключено совсем другое. Невозможность для гражданина

легко и эффективно противиться нанесению ему вреда. Суть смысловых законодательных подлогов в том, чтобы парализовать возможность протеста и сопротивления нарушению прав. Это и достигнуто. Делать с населением можно что угодно.

Исходя из изложенного, налицо подавление естественных и нормальных общественных, трудовых отношений граждан с группой служащих управления и законотворчества государства. Отношения имеют принципиальный дефект в том, что деятельность служащих власти не имеет критериев и возможности оценки полезности (вреда) потребителем (гражданином).

Отсюда следует, что служащие государственного управления и законотворчества не принадлежат к Государственной системе разделения труда, которую иначе можно было бы называть Системой гражданской взаимозависимости и безопасности. Высока вероятность того, что именно это обстоятельство и вызывает самые разнообразные коллизии общества.

Вместе с тем, включение служащих государственного управления и законотворчества в СРТ — это появление у граждан возможности принудить законодателей к пересмотру и нормализации подложных законов, а администраторов к неукоснительному их исполнению. Поскольку подлоги вредны граждански и ущербны материально, то их суть в Системе разделения труда начнёт выходить наружу автоматически и требовать нормализации. Что, собственно, и приведёт к спонтанному улучшению социально-экономического климата, который как раз и зависит от ошибочного или верного содержания принимаемых законов.

Список литературы:

1. Македошин А. А. Организация труда персонала: учеб. пособие / А. А. Македошин, Э. Б. Молодькова, С. А. Перешивкин, О. А. Попазова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. — 188 с.
2. Артемов В., Лубченков Ю. История. 2004 г., Академия.
3. Философский энциклопедический словарь, Е. Ф. Губский и др. — М. ИНФРА-М, 2009.
4. Ракитская Галина Яковлевна, Общая теория социально-трудовых отношений и перспективы их демократического регулирования в современной России. Диссертация, М, 2003 г. 393 с.
5. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, — 2015.
6. Курс доказательственного права: Гражданский процесс. Арбитражный процесс / Под ред. М. А. Фокиной. М.: Статут. 2014. — 496 с.

*Yenalyev Maxim Mihailovich,
Petro Mohyla Black Sea State University,
postgraduate student, the Faculty of Economics
E-mail: maxim.yenalyev@gmail.com*

Double rank dependent expected utility (DRDEU) model in individual judgments

Abstract: This study aims to present a new model of decision making in risk that uses double weighting (for probabilities and potential outcomes) process (DRDEU model). In article is shown that the new rank dependent model can explain empirical data better than other coalescing models. It's shown that Allais paradox and Ellsberg paradox can be explained within this model's frameworks too.

Key words: utility theory, decision making, coalescing principle, event-splitting effect, Allais paradox, Ellsberg paradox.

Introduction

The recent investigations have shown that most famous and popular models in utility theory and decision making theory contradict the new experimental data [1–4]. These models (Rank and Sign Dependent Expected Utility, Cumulative Prospect Theory, Prospect Theory (without editing phase)) are belonging to one class of models — models that satisfy coalescing principle (coalescing principle models, CP models).

In last researches were shown several new paradoxes that can't be predict or even explain in framework of CP-models. These paradoxes may be classified as follow:

- Violations of first order stochastic dominance (FSD)
- Violation of Branch Independence (BI)
- Violation of Upper and Lower Cumulative Independence (LCI and UCI)

However, as Birnbaum showed, models that satisfy event-splitting effect can predict and explain these violations. Such inconsistency between CP-models in utility theory and descriptive relevance of event splitting models allows some researchers to make an assumption that coalescing principle is generally inconsistent. However, there is no enough theoretical explanation arising of event splitting effect. And it's the most important reason for development a new models that would explain new paradoxes in risky choice.

Description of the model

The first stage in development of the new models in decision making is defining basic assumptions

or axioms in axiomatic framework. The key improvement for DRDEU model is a new approach to individual's process of decision making in risk or uncertainty. In many models this process can be evaluated as a function:

$$U(G) = \sum_{i=1}^n U(x_i)W(p_i)$$

Where G — is evaluated alternative, $x_i \in \{X\}$ — is a set of the possible outcomes this alternative and $p_i \in \{P\}$ — a set of probabilities of these outcomes, $U(\cdot)$ — is utility function of outcomes and $W(\cdot)$ — is a probability weighting function.

Central in DRDEU model is an assumption about key role of differences between possible outcomes and its influence on gamble evaluation in all. Such methodology was suggested by A. Michalos [10, 11] in context of evaluating life satisfaction. The key point of this methodology is measuring of gap between what one has and what one wants. This approach is widely used in subjective wellbeing [13] and quality of life researches [7].

From this point of view individual who evaluates probability gamble (or lottery) with nonnegative outcomes may think that the smallest outcome is a something like guaranteed minimum or a new reference point for evaluation. In this case other possibility results may lead to increase his minimum result on the difference between second smaller result (SSR) and “guaranteed” result (GR) and on difference between third smaller result (TSR) and SSR and so on. Assumption that individual evaluates utilities of such differences is important for further investigation.

Probabilities these outcomes (GR, SSR-GR, TSR-SSR) are transformed in manner: probability of the GR is equal one, probability of the increasing GR on the difference SSR-GR is equal $1 - w(p_{GR})$, probability of the increasing SSR on the difference TSR-GR is equal $1 - w(p_{GR} + p_{SSR-GR})$ where $w(\cdot)$ is increasing function that generate inverse S-shape curve on interval $[0, 1]$ and $w(0) = 0$, $w(1) = 1$.

If we range possible outcomes in increasing order $x_1 < x_2 < \dots < x_n$, where x_1 is the lowest potential result (GR) from all n probabilities wins, we can write a general rule for evaluating some n -branches lottery G with nonnegative outcomes:

$$U(G) = \sum_{i=1}^n U(x_i - x_{i-1})(1 - w(\sum_{j=1}^{i-1} p_j))$$

Where $U(x_0) = 0$, $\sum_{j=1}^0 p_j = 0$.

Explanation of Allais and Ellsberg paradoxes in DRDEU model

DRDEU model can predict Allais paradox which was firstly revealed by Maurice Allais. In [8] Allais paradox was shown as switching the median individual choice in two pairs of lotteries:

$$\begin{cases} A = \{2500, 0.33; 2400, 0.66; 0, 0.01\} \text{ vs } B = \{2400, 1\} \\ C = \{2500, 0.33; 0, 0.67\} \text{ vs } D = \{2400, 0.34; 0, 0.66\} \end{cases} \quad (1)$$

As we can see, in the second pair of lotteries common branch (branch is probability-consequence pair in lottery) in the first pair $\{2400, 0.66\}$ (this record denotes possible outcome in 2400\$ with probability 66%) turned into $\{0, 0.66\}$, note that lottery B in linearity probabilities framework may be presented as $\{2400, 0.34; 2400, 0.66\}$.

The data show [8] that 82% of the participants chose lottery B in first pair and 83% of them chose lottery C in the second pair. That is an evidence of inconsistency of independence axiom.

Allais paradox demonstrated inconsistency of independence axiom and therefore it initiated process rejecting expected utility theory (EUT) by von Neumann — Morgenstern and Subjective Expected Utility (SEU) by Lenard Savage.

Also Maurice Allais' research initiated the emergence of new alternative class models of Nonexpected utility theories, which has received intensive development in the next few decades in [6, 8, 9, 12, 14] and others.

DRDEU models can explain and predict Allais paradox. System of inequities (1) may be shown in DRDEU as a new system:

$$\begin{cases} U(2400)(1 - w(0.01)) + U(100)(1 - w(0.67)) < U(2400) \\ U(2500)(1 - w(0.67)) > U(2400)(1 - w(0.66)) \end{cases}$$

Or after some transformations as:

$$\begin{cases} U(100)(1 - w(0.67)) < U(2400)w(0.01) \\ U(2500)(1 - w(0.67)) > U(2400)(1 - w(0.66)) \end{cases} \quad (2)$$

In standard conditions [14] where $U(x) = x^{0.88}$, $w(p) = \frac{0.724p^{0.61}}{0.724p^{0.61} + (1-p)^{0.61}}$ the system (2) may be calculated as:

$$\begin{cases} 27,205 < 39,658 \\ 462,207 > 452,34 \end{cases}$$

That satisfy the conditions of Allais paradox.

Ellsberg paradox [5] show us individual uncertainty aversion in risky alternatives. In one urn variation, Ellsberg paradox can be described as a hypothetical experiment with urn that contains 30 red balls and 60 other balls that are either yellow or black.

On the first stage individual has to make a choice between lottery A (if individual drains red ball he receives 100\$ and otherwise nothing) and lottery B (he receiving 100\$ if he drains black ball and otherwise nothing). As far as precise number of black ball is un-

known it denotes p_2 , $0 < p_2 < \frac{2}{3}$. On the second stage if he drains red or yellow ball he receives 100\$ and otherwise nothing (lottery C) and he receives 100\$ in case black or yellow ball otherwise nothing (lottery D). The probability of drawing black ball — p_3 , lies between 0 and $\frac{2}{3}$, moreover $p_2 + p_3 = \frac{2}{3}$. Median choices are shown in system (3):

$$\begin{cases} A \succ B \Leftrightarrow \frac{1}{3}U(100) \succ p_2U(100) \\ C \prec D \Leftrightarrow \left(\frac{1}{3} + p_3\right)U(100) \prec \frac{2}{3}U(100) \end{cases} \quad (3)$$

The first stage choice within DRDEU framework describes as follow:

$$\begin{aligned} &U(0) + U(100 - 0) \left[1 - w\left(\frac{2}{3}\right) \right] > U(0) + \\ &+ U(100 - 0) \left[1 - w\left(\frac{1}{3} + \frac{60-i}{90}\right) \right] \end{aligned}$$

Where i denotes quantity of black balls and $i \in [1, 59]$. Within Laplacian approach to uncertainty, we can rewrite function

$$1 - w\left(\frac{1}{3} + \frac{60-i}{90}\right) = 1 - w\left(\frac{90-i}{90}\right) \text{ as:}$$

$$1 - \frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} w\left(\frac{90-i}{90}\right)$$

And for the first pair of lotteries, after some algebra's manipulations, individual's choice can be presented as:

$$\frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} w\left(\frac{90-i}{90}\right) > w\left(\frac{2}{3}\right) \quad (4)$$

It's easy to show that $\frac{2}{3} = \frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} \left(\frac{90-i}{90}\right)$ then let's write inequity (4) as:

$$\frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} w\left(\frac{90-i}{90}\right) > w\left(\frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} \left(\frac{90-i}{90}\right)\right)$$

For the second pair of lotteries such manipulations can be written as follow:

$$U(0) + U(100-0) \left[1 - w\left(\frac{i}{90}\right)\right] < U(0) +$$

$$+ U(100-0) \left[1 - w\left(\frac{1}{3}\right)\right]$$

In such case within Laplacian approach to uncertainty and $U(0) = 0$ relation between second pair of lotteries is described as:

$$\frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} w\left(\frac{i}{90}\right) > w\left(\frac{1}{3}\right) \quad (5)$$

As far as $\frac{1}{3} = \frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} \left(\frac{i}{90}\right)$ then (5) can be written as:

$$\frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} w\left(\frac{i}{90}\right) > w\left(\frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} \left(\frac{i}{90}\right)\right)$$

In such case resolving of Ellsberg paradox can be equivalent to the existence non-empty set of solutions to the system of inequalities:

$$\begin{cases} \frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} w\left(\frac{90-i}{90}\right) > w\left(\frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} \left(\frac{90-i}{90}\right)\right) \\ \frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} w\left(\frac{i}{90}\right) > w\left(\frac{1}{59} \sum_{i=1}^{59} \left(\frac{i}{90}\right)\right) \end{cases}$$

This condition is equivalent to the existence such function $w(\cdot)$ that is convex in points $\frac{1}{3}$ and $\frac{2}{3}$.

This is generally in line with experimental data about the properties of a probability weight function [8,14].

In such case *DRDEU* model can predict violation of independence axiom (Allais paradox) and uncertainty aversion (Ellsberg paradox).

Violation of FSD in DRDEU model

Accordance to M. Birnbaum's recipe violation of FSD, it needs to hold at least one condition:

- Violate of coalescing principle
- Violate of monotonicity
- Violate of transitivity

The *DRDEU* model satisfies coalescing in manner:

$$G = \{x, p; x, q; y, 1-p-q\} \sim G' =$$

$$= \{x, p+q; y, 1-p-q\}$$

Accordance with *DRDEU* model, individual will be evaluating the utility of G as:

$$U(G) = U(y) + U(x-y)[1 - w(1-p-q)] +$$

$$+ U(x-x)[1 - w(1-p)].$$

That is equivalent next one view:

$$U(G) = U(y) + U(x-y)[1 - w(1-p-q)]$$

From the other hand, utility of gambling G' is evaluated within framework of *DRDEU*, as:

$$U(G') = U(y) + U(x-y)[1 - w(1-p-q)].$$

In such case we can posit the identity of two lotteries: $DRDEU(G) \sim DRDEU(G')$.

Also *DRDEU* model satisfies transitivity, in sense performing the sequence $U(A) > U(B)$ and $U(B) > U(C)$ means $U(A) > U(C)$.

But in special cases *DRDEU* can violate monotonicity principle. For example in the three branches lotteries increasing of middle branch can decrease total utility of gamble. Let's examine next two lotteries:

$A = \{x, p_1; y, p_2; z, p_3\}$ and $B = \{x, p_1; y', p_2; z, p_3\}$. Where $x < y < z$, $x < y' < z$ and $y < y'$. In such case

$DRDEU(A) = U(x) + U(y-x)[1 - w(p_1)] +$

$$+ U(z-y)[1 - w(p_1 + p_2)] \text{ and } DRDEU(B) = U(x) +$$

$$+ U(y'-x)[1 - w(p_1)] + U(z-y')[1 - w(p_1 + p_2)].$$

According with monotonicity principle is must hold that $DRDEU(A) < DRDEU(B)$. But let's make an assumption that $DRDEU(A) > DRDEU(B)$.

Hence $U(y-x)[1 - w(p_1)] + U(z-y)[1 - w(p_1 + p_2)] >$

$$> U(y'-x)[1 - w(p_1)] + U(z-y')[1 - w(p_1 + p_2)]$$

$\cdot U(y-x)[1 - w(p_1)] + U(z-y)$ For at least some p_1 and p_2 it is equal to:

$$U(y-x) + U(z-y) > U(y'-x) + U(z-y') \quad (6)$$

Let's imagine outcome y as linear combination of x and z , such that $y = \alpha x + (1-\alpha)z$. Then y'

may be write as $y' = \beta x + (1 - \beta)z$. Where $0 < \alpha < 1$ and $0 < \beta < 1$. In such case we can re-write inequality (6) as follow:

$$U(\alpha x + (1 - \alpha)z - x) + U(z - \alpha x + (1 - \alpha)z) > \\ > U(\beta x + (1 - \beta)z - x) + U(z - \beta x + (1 - \beta)z)$$

Note that by virtue of the fact that $y' > y$ then $\beta > \alpha$. After transformation it can be shown as: $U((1 - \alpha)(z - x)) + U(\alpha(z - x)) > U((1 - \beta)(z - x)) + U(\beta(z - x))$. Note that $U((1 - \alpha)(z - x))$ is equal to $U(1 - \alpha)U(z - x)$.

Or after simplification: $U(1 - \alpha) + U(\alpha) > U(1 - \beta) + U(\beta)$. Let's denote vector $\{(1 - \alpha), \alpha\}$ as \bar{a} and $\{(1 - \beta), \beta\}$ as \bar{b} . Then, accordance with Karamata's inequality if coordinates of vectors \bar{a} and \bar{b} are arranged in descending order and \bar{b} majorize \bar{a} ($\bar{b} \succ \bar{a}$) that means for instance (in case $\frac{1}{2} < \alpha < \beta$):

$$\begin{cases} \alpha > 1 - \alpha \\ \beta > 1 - \beta \end{cases} \Leftrightarrow \quad (7) \\ \Leftrightarrow \begin{cases} \alpha < \beta \\ 1 - \alpha + \alpha = 1 - \beta + \beta \end{cases} \Leftrightarrow \bar{b} \succ \bar{a} \Leftrightarrow U(\bar{a}) > U(\bar{b})$$

The last part of expression (7) is held for some concave function $U(\cdot)$. Therefore there are some conditions that allow violating monotonicity principle, at least for some probability distributions. Note that such conditions may arise more often when $\beta \rightarrow 1$ or $\beta \rightarrow 0$, in other words when median outcome is closely to the lowest or the highest possible results.

Conclusions

The descriptive value of CP-models in utility theory is being criticized by some researches by virtue of their inconsistency in explaining the range new paradoxes. The most important of them is violation of FSD. The existing coalescing models can't predict or explain this behavior pattern in risky choice. But if coalescing model violates monotonicity principle it can predict violate of FSD and potential some other violations (e.g. upper and lower cumulative independence). Suggested model that called DRDEU in some circumstances can demonstrate violation from monotonicity principle. Thereby this model can predict violations of First-order stochastic dominance, which can appear in situation when middle branch in three branches lottery is closely to lower or higher branch.

References:

1. Birnbaum M., Navarrete J. Testing Descriptive Utility Theories: Violations of Stochastic Dominance and Cumulative Independence//Journal of Risk and Uncertainty. 1998. № 1 (17). C. 49–78.
2. Birnbaum M. H. Tests of rank-dependent utility and cumulative prospect theory in gambles represented by natural frequencies: Effects of format, event framing, and branch splitting//Organizational Behavior and Human Decision Processes. 2004. № 1 (95). C. 40–65.
3. Birnbaum M. H. A Comparison of Five Models that Predict Violations of First-Order Stochastic Dominance in Risky Decision Making//Journal of Risk and Uncertainty. 2005. № 3 (31). C. 263–287.
4. Birnbaum M. H., Chavez A. Tests of Theories of Decision Making: Violations of Branch Independence and Distribution Independence//Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1997. № 2 (71). C. 161–194.
5. Ellsberg D. Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms//The Quarterly Journal of Economics. 1961. № 4 (75). C. 643.
6. Fishburn P. C. Nontransitive measurable utility//Journal of Mathematical Psychology. 1982. № 1 (26). C. 31–67.
7. Frisch M. Quality of life well-being in general medicine, mental health and coaching Springer Netherlands, 2012. 239–263 c.
8. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk//Econometrica. 1979. № 2 (47). C. 263–291.
9. Loomes G., Sugden R. Regret Theory: An Alternative of Rational Choice Under Uncertainty//The Economic Journal. 1982. № 368 (92). C. 805–824.

10. Michalos A. C. Satisfaction and Happiness in Rural Northern Resource Community Social Indicators Research//Social Indicators Research. 1983. № 3 (13). C. 225–252.
11. Michalos A. C. Multiple discrepancies theory (MDT)//Social Indicators Research. 1985. № 4 (16). C. 347–413.
12. Quiggin J. A theory of anticipated utility//Journal of Economic Behavior & Organization. 1982. № 4 (3). C. 323–343.
13. Tomy A. J., Cummins R. A. Subjective Wellbeing and Homeostatically Protected Mood: Theory Validation With Adolescents//Journal of Happiness Studies. 2010. № 5 (12). C. 897–914.
14. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory – Cumulative Representation of Uncertainty//Journal of Risk and Uncertainty. 1992. № 4 (5). C. 297–323.

Contents

Section 1. Marketing	3
<i>Bersirova Saida Halidovna</i>	
Objective factors of formation of a knowledge economy in the contemporary world.	3
Section 2. Management	9
<i>Avdeev Vitaly Victorovich, Lebedev Alexey Victorovich</i>	
Theoretical basis of personnel management in terms of work and organizational psychology	9
<i>Damo Elga, Pano Genti</i>	
Management of sport organisations	12
<i>Yogun Ayşe Esmeray</i>	
Mary Parker Follett: The bombed-out prophet of the management.	16
Section 3. Finance, money circulation and credit	21
<i>Vynnychenko Nataliia Vladimirovna</i>	
Budget transparency: the problems of defining	21
<i>Glushchenko Olga Viktorivna</i>	
Determination of the stage of involvement of Ukraine into a debt trap.	24
<i>Nikonova Maryna Vyacheslavivna</i>	
Mandate of macroprudential policy: recommendation for Ukraine.	27
<i>Dessatniuk Oksana, Cherevko Olga</i>	
Practical application of the methodology for calculating the arm's length range of prices/profitability for transfer pricing purposes.	30
Section 4. Economy Population and Demography	34
<i>Muravyeva Nataliya Nikolaevna, Volodina Kristina Yurievna</i>	
Versatility of aspects of the medico-social and economic role of health system	34
Section 5. Economics, organization and management of enterprises, branches, complexes.	37
<i>Kinash Irina Anatolevna</i>	
Using rational direction of resources of the enterprise.	37
<i>Samoylova Anna Viktorovna</i>	
The concept of restructuring the company	40
<i>Obelnytska Khrystyna Volodymyrivna</i>	
The assessment model of the social and economical effectiveness of the corporate management system of oil and gas enterprises.	44
<i>Oksak Anastasiia</i>	
Mergers and acquisitions processes in Ukraine	47
Section 6. Economic security	52
<i>Bader Abdulaziz Alkhaldi</i>	
The road towards globalization and stability in the Saudi Arabia's economy	52
<i>Kornilov Michael Yakovlevich</i>	
Economic security as a scientific category	59
Section 7. Economic theory	65
<i>Basov Andrey Nikolaevitch</i>	
Labour source of degradation and crises	65
<i>Yenalyev Maxim Mihailovich</i>	
Double rank dependent expected utility (DRDEU) model in individual judgments	75