RS Global

INTERNATIONAL

SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE

SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF EDUCATION in Modern Society

Proceedings of the XX International Scientific and Practical Conference

Social and Economic Aspects of Education in Modern Society

Vol.1, December 25, 2019, Warsaw, Poland

Founder:
RS Global Sp. z O.O.,

Research and Scientific Group
Warsaw, Poland

Publisher Office's address:

Dolna 17, lok. A_02
Warsaw, Poland,
00-773

E-mail:
rsglobal.poland@gmail.com

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

ISBN 978-83-955313-7-8

© RS Global Sp. z O.O.;
© The Authors

RS Global Sp. z O.O.
Warsaw, Poland
2019

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

CONTENTS

ECONOMY

Aram Khachaturyan
MAIN DIRECTIONS OF PUBLIC-PRIVATE SECTOR ACTIVITIES…..…..... 3

Manukyan Grigor Tatul
THE COMPLEX ANALYSIS AND THE RATING ASSESSMENT OF THE ORGANIZATION'S FINANCIAL SITUATION……....…..….. 7

Rohanova H. O.
FACTOR ANALYSIS OF CURRENT LIQUIDITY OF INSURANCE COMPANIES.……..... 11

Rustamova Dilsabohon Djuraevna, Zufarova Gulmira Abdukhalilovna, Rustamova Sayyora Xatamovna
WAYS OF ACTIVATE AGRICULTURE……..…..…..... 14

Б. М. Бижанова
ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ……...……....…..….. 17

Безуглий А. О., Концева В. В., Бібик Ю. М., Бельська О. Л.
ДОВГОСТРОКОВІ КОНТРАКТИ НА ЕКСПЛУАТАЦІЙНЕ УТРИМАННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗНАЧЕННЯ ЯК НЕОБХІДНИЙ КРОК ДО ЗБЕРЕЖЕННЯ МЕРЕЖІ ДОРІГ УКРАЇНИ……..... 19

Лактионова Н. В., Изтаева А. А.
АНАЛИЗ РОЛИ КАЗАХСТАНА В ВТО КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ……..…….....…..….. 25

Эгамбердиева Барнохон Гулямджановна, Мирхамидов Усарбай, Запаров Зиядилла Абдумаликович, Уринов Бобирмирзо Омонович, Расулова Нозимахон Абдулазизовна
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СЕВООБОРОТОВ ПРИ ОРОШЕНИИ В АНДИЖАНСКОМ РЕГИОНЕ……....…..….. 30

MANAGEMENT AND MARKETING

Э. Наджафов, Р. Гафарзаде
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ В ОБЛАСТИ СТАНДАРТИЗАЦИИ ОБРАБОТКИ ЗАПРОСОВ КОНТАКТ ЦЕНТРАМИ.……....……...……..…….... 34

А. К. Рахманова, Г. Б. Рахманова
НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ТРАКТОВКАХ ПОНЯТИЯ «ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ»..……....……...……..…….... 39

Чухно І. А., Мовчан О. В.
ОГЛЯД ІСНУЮЧИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ СТОМАТОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ...……....……...……..…….... 44

ECONOMY

MAIN DIRECTIONS OF PUBLIC-PRIVATE SECTOR ACTIVITIES

Aram Khachaturyan, *PhD in Economist, researcher*
Armenia, Yerevan, Institute of Economics named after Mikael Kotanyan

Abstract. *In the last three decades, especially in the wake of the collapse of the socialist system, measures have been taken to liberalize economies in many countries, gradually reducing the role of the state in economic life, especially in the process of capital formation. However, the widespread practice of public-private partnerships shows that the state, though indirectly, participates in the process of profit generation. To what extent can the state manage the economy through partner institutions, can it remain neutral from the private economy and maintain its supervisory role in the management mechanism? The work presented reflects on this question.*
Keywords: *state, private sector, ownership, governance, partnership, institutes.*

Public-private partnership is implemented in different forms within the scope of the policy chosen by the authorities of each country and established in the form of a document (law, action plan, etc.). The main objective of public-private partnership is to significantly expand the range (bounds) of free movement of capital and make it possible for private capital to penetrate into the areas where its existence was impossible previously.

Economic cooperation between public[1] and private sectors is a form of institutional and organizational alliance between public and private entrepreneurship, the objective of which is implementation of large-scale, national and international significant projects ranging from strategic industrial sectors to public services delivery sector. In many cases, this form of cooperation is of temporary nature, since is established for implementation of a specific project and ceases to exist after its completion.

Public-private partnership (PPP) system is also one of the elements of the mixed economy [1], which stands forth in the form of a specific institutional environment and relationship structure and includes various types of activities. The most important function of the numerous economic functions of the state is the formation of an institutional environment, among components of which are also partnership institutions. A number of sophisticated forms of modern economic management in certain economy sectors and areas are impossible without direct state intervention. Partnership institution is becoming a new form of state regulation of the economy.

A number of theoretical issues are of importance in public-private partnership sphere. The first one concerns the relationship between the state and social classes. The second one is about the role of the state in the economy, the acceptable extent of state intervention in economic processes and its limits. The third most important issue refers to the process of denationalization, during which the matter of choosing the form of public-private partnership arises.

The accepted forms and concepts of public-private partnership vary by country and are determined by the nature of state intervention. According to the first concept, the state chooses such forms of cooperation that enable to safeguard the interests of the dominant class, according to the second concept partnerships allow ensuring the neutrality of the state in the economic life and protection of the interests of the whole society [2].

In the last three decades, economy liberalization measures were undertaken in many countries, gradually the role of the state was reduced in material and non-material production and in the process of capital formation. However, the widespread practice of public-private partnership shows that the state, though indirectly, participates in the process of profit generation. To what extent can the state manage the economy through partnership institutions, can it remain neutral towards the private economy and maintain its supervisory role in the economic management mechanism?

According to a number of researchers, the state should keep neutral position towards other institutions of the economy and civil society, and neutrality of the state is the requirement of market

[1] In modern political and economic science, the notion of "state" is used quite broadly and means an entirety of public institutions, which exercise legal and legislative powers and are of importance for public processes and functions.

relations system. The state is viewed as a "supra economic" force that seeks to eliminate or overcome the contradictions between market and proprietary relations (within the scope of existing civil and public and legal norms and institutions). The strengthening of public-private partnership is attributed to performance of these functions of the state.

According to another viewpoint, such partnership institutions allow the state to be involved in the process of capital accumulation and to intervene in market relations, which results in the dependence of the state on entrepreneurship.

However, in general, the limits of state intervention in economic life, the degree of its responsibility to the society, the acceptable (best) neutrality of the state, particularly in the area of establishment, regulation and control of partnerships, remains one of the urgent and unresolved issues. In determining the specifics of state intervention in individual countries, together with general trends typical of the most countries, social and economic and political situation, national traditions and nation mentality shall be considered.

The efficiency of establishment and development of partnership institutions is conditioned by the existence of institutional environment necessary for transformations [3]. It refers not only to the political will of the government, but is also about the existence of "political security" in other strata of society, which will allow to ensure public tolerance in privatization of social and production infrastructure.

The necessity for public-private partnership stems from two fundamental provisions of the liberal concept of development: matching of establishment of private property institutions and acceleration of economic growth and efficiency of the private property-based economy compared to the economies based on public property and direct state regulation.

The state rejects inefficient forms of economic management by providing its property management functions to the private sector, which, taking advantage of public guarantees, invests experience, knowledge, know-how in production, makes investments, minimizes the risks of entrepreneurship activities. The economic outcome for the society is that it receives higher quality products and services at a lower cost.

In general, the following forms of public-private partnership are applied: (1) civil contracts for supply of products, performance of work and provision of public services for state needs, (2) technical assistance contracts, (3) subcontracts, (4) management agreements, (5) leasing, (6) concessions and partnerships in the form of "build-operate-transfer", (7) partnerships in the form of "build-operate-own", (8) joint ventures established by the shares of the state and private capital. The first five forms stated above are transactions regulated by contractual relations, and the 6th and 7th forms are concessions. Joint ventures can be set up in many ways, depending on the size of the state share, organizational and legal form of the companies and a number of other factors.

Unlike the so-called "full" privatization, the aforementioned forms of partnership institutions do not provide for the transfer of state ownership right to private capital.

Concession is the most progressive form of public-private partnership. Unlike contractual relations, concessions are of long-term nature, which allows both parties to carry out strategic planning of activities. In case of concessions, the private sector has absolute freedom in making administrative and economic and managerial decisions. However, under the concession agreement, the state has sufficient leverage over the concessionaire for application of sanctions in case of breach of concession terms and legislation, as well as for protection of public interest.

Institutional transformations related to public-private partnership were implemented more deeply in Great Britain when in 1992 the government of J. Major announced a new concept of public property management – "private financing initiative". The essence of the concept is to transfer to the private sector the functions of construction, financing (including operation, reconstruction, management, etc.) of the state-owned manufacturing facilities and social infrastructure under partnership agreements. In 1992-2001, the government of Great Britain implemented more than 400 projects with total cost of 19 billion pound sterling [4]. In addition to traditional sectors, the British authorities signed also contracts with the private sector for provision of services in the area of social infrastructure to improve healthcare, education and workforce qualification, support socially vulnerable groups and overcome high social polarization of the society. Partnership relations covered such facilities as prisons, military units and military educational institutions. The widespread implementation of partnership forms of management of state property in Great Britain led to significant institutional changes in the state apparatus and entrepreneurial sectors. A new sector of the economy emerged under the conditional name of "state civil

contracts and concessions". In general, in Great Britain the state property management policy is formulated as follows: full cooperation instead of privatization.

According to the OECD estimates, application of public-private partnership forms allows Great Britain to save 15-20% of public expenditures [5].

Similar trends are also observed in other OECD countries, which move in different directions at different speed and take into account national peculiarities.

In the former Soviet region activities were also carried out for development of own forms of partnerships. However, these activities are carried out with no supporting base (meaning that historically established traditions in these countries have either not existed or have not been preserved). As a rule laws on concessions serve as a basis for partnership activities in these countries. In the 1990s, similar laws were adopted in many countries: in 1991 in Montenegro, in 1992 in Croatia and Kyrgyzstan, in 1995 in Moldova, in 1997 in Bulgaria and Serbia, in 1999 in Ukraine, in 2002 in the Republic of Armenia[1].

In essence, all liberal economists accept the limited involvement of the state in the economy management, which shall be limited only to safeguarding physical existence of the country's citizens and ownership right [6].

Cooperation between the state and entrepreneurship at different stages and periods of social and economic development of the society has pursued different objectives, therefore, different approaches to such cooperation have been applied in different countries. However, these approaches have something in common as well. Thus, economists A. Chernikov and D. Rozenkov [7] distinguish four models of cooperation between the state and entrepreneurship [8]:

a) "pressure and coercion" model, which includes administrative coercive leverages;

b) "patronage" model, which includes reimbursement of private sector expenditures in support of implementation of social projects;

c) "non-intervention" model, where the authorities do not interfere in social policy at all;

d) "partnership" model, which is built on mutually beneficial cooperation and mutual compromise on interests of both parties (public and private sectors) [8].

In the economic literature, there exist a "social" model [9] of coexistence of the state and entrepreneurship, which involves serving the interests of three parties – the entrepreneurship, the state and the society, aiming to ensure sustainable economic growth and improvement of the quality of life of population [10].

The objectives of public-private partnership in the Republic of Armenia are:

- attracting private investments into the economy;
- ensuring the availability and quality of the goods, works and services the responsibility of provision of which lies within the scope of functions of the state authorities and local self-government bodies.

If we try to reveal the essence of the above stated objectives, it will become apparent that public-private partnership toolkit is applicable not only to large infrastructure projects (as this concept is often interpreted) but to all sectors of the economy as well.

We think that for introduction of the large-scale PPP practice, activities shall be undertaken in the following directions:

1. Discussion of economic and legal, and property aspects of PPP, separation of powers and division of responsibilities and definition of legal, statutory mechanisms ensuring their observation;
2. Reasonable definition of PPP project risks and their allocation between the government and private companies;
3. Introduction of PPP projects evaluation system at the decision-making stage aiming to enhance the success of these projects, prevent failure;
4. Introduction of the practice of optimizing auxiliary management services in the state authorities and purchasing of such services from the private sector;
5. Expansion of the scope of outsourcing of the services rendered by the state including all the areas where the private sector can operate at more affordable price terms and in technologically advanced forms;
6. Distinction of the main forms of public-private partnership, taking into account the "readiness and perception" of the RA legislation (we mean that it should be possible to bring proposed projects and contracts in line with the RA legal framework).

[1] On 5 November 2002, the National Assembly of the Republic of Armenia adopted the RA Law "On provision (concession) of subsoil for exploration and extraction for the purpose of exploitation of minerals".

REFERENCES

1. Markosyan A. The state and the market, book one, Yerevan: «Tigran Mets» publishing house, 2000, pp. 108-126.
2. Varnavsky V. Public-Private Partnership: Theory and Practice, «World Economy and International Relations», N 7, 2002, p. 31.
3. Sargsyan H., Markosyan A. The transformations of the economy of Armenia and prospects for its upswing, Yerevan: «Zangak» publishing house, 2014, 552 pages.
4. Finance & Development, 2001, Volume 38, N 3.
5. Issues and Development in Public Management: Surveys 1996-1997, OECD, Paris, 1998, 97 pages.
6. Rothbard M.N. Power and Market: Goverment and the Economy/tr. from eng./, Chelyabinsk: «Socium», Publishing House, 2002, pp. 4-6, 22-26.
7. Bataeva B. Corporate Social Responsibility and Sustainable Development of Russia: monograph, M.: «Financial University under the Government of the Russian Federation», 2010, pp.17-21.
8. Bataeva B. The policy of Russian companies in relation to local communities in solving social problems of the regions, Economics and Management, 2010, №9, pp.26-31.
9. Hayrapetyan L. Public-private partnership in the framework of the development and implementation of targeted programs, Collection of scientific articles Modern corporate strategies and technologies in Russia, 2014, num.9, part 2, pp.6-14.
10. Hayrapetyan L. Problems of development and implementation of targeted programs and methods for solving them, University Bulletin (State University of Management), 2014, №8, pp. 99-104.
11. Humboldt, Wilhelm von. On the limits of state activity, Chelyabinsk: «Socium», Publishing House, 2012, pp104-134.
12. Markosyan A. The state and the market, book one, Yerevan: «Tigran Mets» publishing house, 2000, pp. 44-50.
13. Markosyan A., Matevosyan E. The state and the entrepreneurship, Yerevan: «Zangak-97» publishing house, 2005, pp.61-66.

THE COMPLEX ANALYSIS AND THE RATING ASSESSMENT OF THE ORGANIZATION'S FINANCIAL SITUATION

Manukyan Grigor Tatul, *Armenia, Yerevan, Institute of Economics named after Mikael Kotanyan*

Abstract. *In nowadays the assessment of the economic activity has an important role in the system of the economic complex analysis which is the compact conclusion based on the qualitative and quantitative analysis of the economic activities which is reflected by the system of indices.*
Keywords: *financial situation, financial indices, rating assessment, business activity, management of the productivity, profitability of the economic activity.*

The assessment of the economic activity has an important role in the system of the economic complex analysis which is the compact conclusion based on the qualitative and quantitative analysis of the economic activities which is reflected by the system of indices. The objective assessment of the activity is implemented during the first phase of the analysis when the main directions of the analytical work are determined (primary assessment) and during the final phase when the conclusion of the final results of the analysis is done (final assessment). The final assessment in this concrete situation is considered to be an important informative source for the settlement and the acceptance of the optimum managerial decision. G. Savari (French by nationality) is considered to be the founder of the systemic economic analysis who created the concepts of the synthetic and analytical analysis. At the end of the ninetieth century and at the beginning of the twentieth century new approaches appeared connected with balancing which were exploring the economic analysis of the balance sheet. During that period I. Cher, P. Gerstner and F. Lunar were engaged with the evolution of the economic analysis [1, p. 294]. Especially P. Gerstner imported the analytical attributes of the balance sheet which were connected with the correlation of the short and long term borrowings and were defining the upper limit of borrowings within the fifty percent of the imprested capital and were revealing the connection between the financial situation and the liquidity. At the market conditions the treatment and the acceptance quality of the managerial decisions referring to the organization profitability and the providing of the financial stability is considered to be the central element of the system of the management of the economy. The experience shows that the above mentioned operation can be implemented by using the financial analysis as a method of the assessment and the prediction of the financial situation of the organization.

The financial situation describes the security with important financial resources for the normal activity of the organization, their targeted distribution, the usage productivity, the relationship level with other business subject, the solvency and the financial stability [2, p. 11].

The financial situation is the important characteristic of the business activity, the possibility of self-development, the credibility of the organization with the streams and the availability of the financial resources reflected on the documents of the accounting balance of the business subjects during a specified time. It determines the competitiveness of the organization and the potential within the practical corporation and it is considered to be a guarantor of the productive realization of the economic interests of the business activity as of the given organization so of all the partners of that organization. The concept of "the stable financial situation" is considered to be not only financial qualitative characteristic but also a quantitatively measured phenomenon in the financial analysis theory. According to that decision it is allowed to formulate the financial situation of the organization and the overall principles of the construction of evolution methodology of the business activity which is scientifically justified regardless of the form and the type of the property. At the conditions of the development of market economy a significant increase of the economic activity partners' interest on the financial situation of the organization and on the objective and accurate information of the business activity is noticed. All the subjects of the market relationships: the owners, the investors, the banks, the exchanges, the providers, the shoppers, the customers, the insurance agencies and the advertisement agencies are interested in the accurate assessment of their partners' competitiveness and reliability. This kind of assessment can be done through various ways and through the usage of various criteria. The evaluation of the qualitative, financial and credit history is on the base of organization rating assessment. The

methodology of the financial situation of the organization and the complex comparative rating assessment of the business activity is considered to be the financial assessment of the organization, which is based on the methodology and the concept of the financial analysis of the organization in the conditions of the market relationships. The component phase of the methodology of the complex comparative rating assessment of the financial situation of the organization are the recruitment of the output information and the analysis treatment for the investigated period, the settlement and the classification of the important criteria system for the rating assessment of the financial situation, the reckoning of the cumulative indicator of the rating assessment, the classification of the organization according to the rating. The important criteria of the financial and the industrial activity of the organization are taken into consideration during the cumulative rating activity. During that period the data of the industrial potential of the organization, the profitability of its product, the productivity of the application of the industrial and financial resources, the outstanding resources and the situation, their sources and the other criteria are used. The settlement and the selection of the basic criteria of the activity must be implemented on the basis of the organization financial theory requirements, of the evaluation goals, on the basis of the analytical assessment of the management subjects. In table 1 an overall comparison for the assessment of the collection of the basic indices is given.

The recommended system of indices is based on the data of the public financial reports of the organization. That demand makes the assessment massive, allows to control the changes of the financial situation by all the partners of the economic process, gives an opportunity to evaluate the productivity and the objectivity of the complex assessment of the methodology.

All the basic indices which are intended for the rating assessment of the profitable organizations are joined in five groups. In the first group the indices of profitability of the economic activity of the organization are included which are more generalized, in the second group the indices of management productivity are included, in the third group the indices of the business activity are included, in the fourth group the indices of the liquidity are included, in the fifth group the indices of the capitalization and the sheath are included.

Indices of the assessment of the profitability of the economic activity included the organization's overall profitability (basic earning pover BEP) - profit before tax and interests (financial expenditures) to total capital ratio, net profitability of the organization's total capital (Return on total assets ROA) - the relation between the net profit and the total capital, return on common equity (ROE)- the relation between the share operation net profit and the equity, the profitability of the production's general means- profit before tax and interests to the material values of the goods, expressed to basic industrial means, intangible assets and the average value of the working capital ratio, return on investment (Return on capital employed ROCE)- the ratio profit before tax and interest income and invested capital.

Indices of the assessment of the management of the productivity included the value of the gross profit (gross profit margin-(GRM))-the ratio from the sales of the gross profit and revenue from the realization of the goods and the provision of services, the value of the profit from the provision of services and the sales of the goods(return on sale (ROS)) - the profit before tax and interests from the sale ratio, revenue from the realization of the goods and the provision of services, the ratio of the profits from the operating activity and from the incomes operating activity, the value of the net profit (Net profit margin)- the relation of the net profit from the provision of services and revenue from the realization of the goods and the provision of services.

Indices of the business activity included the capital turnover- the ratio of the revenue from the realization of the goods and the provision of services and the total capital, fixed assets turnover- the ratio of the revenue from the realization of the goods and the provision of services and the fixed assets, the working capitals turnovers ratio- the relation of the revenue from the realization of the goods and the provision of services and the working capital, accounts receivables turnovers ratio- the relation of the revenue from the realization of the goods and the provision of services the receivables, inventory turnover ratio- cost of goods and services to inventory ratio, accounts payable turnover ratio- cost of goods and services to accounts payable ratio, equity turnover - the relation between the revenue from the realization of the goods and the services and the equity.

Indices of the liquidity and market stability included the current liquidity ratio - the ratio between the current liquidity and the current liabilities, the maneuver activity of the equity- the ratio between the net working capital and the current assets, the security coefficient of the inventories-the

ratio of the net working capital and inventory, index of the permanent actives- fixed assets and other none current assets ratio to equity capital.

Indices of the capitalization and the sheath included the activity of the financial independence- the ratio between the equity and the total capital, the ratio of the capital expenditures and the depreciation, debt service ratio- profit before tax, financial expenses and amortization to loans payable and liability and financial expenses, the ensuring activity of the payable interests- the ratio between profit before tax and interests and the payable interests, cash flow from operations financial expenses coverage ratio- cash flow from operations to financial expenses ratio, cash flow from operations coverage ratio-cash flow from operations to financial expenses and liabilities.

During the description of the market stability of the stock companies it is expedient to use such relative indices as the net profit for one share, the dividend, the own capital, the relation between the dividend of one share and the market value, the relation between the market and balance sheet values of the share, stock returns. In the row of the basic indices of the assessment are compact, product indices which describe the production volume and the profit for the reporting period. Along with everyone, the balance sheet indices are computed for the beginning and for the end of the reporting period. As all the basic indices included in the first table are relative it is necessary to make the methodical settlement of their reckoning. It is possible that there is no need in making the reckoning of those indices during the primary phase as the volume data of the profit and the sales are only in the current reporting period. For that reason the given indices are computed either at the end of the period or for the averaged values for the balance articles. The compare of all the indices of the organization financial situation with the indices corresponding to the conventional standard organization having the best indices are based on the reckoning cumulative indicator of the rating assessment. The reckoning of the rating assessment underlines not the subjective assumptions but the acting one having the higher indices than all the comparative objects in the conditions of the market real competition. The successful competitor with the best indices is considered to be the compare standard. This kind of practice corresponds to the practice of the market competition where every independent producer's aim is to perform better than his partner with all the indices of the activity. If the subjects of the market relationships are only interested in the some objects of the economic activity then the standard organization is formed from the group of the uniform objects. Though in many cases the standard organization can be formed from the working indices of all those object which belong to all the spheres of the activity. It doesn't impede the usage of the assessment method as the financial indices can be also compared with the different objects of management. The rating comparative assessment of the organization financial situation in general can be performed in the sequence of the following actions.

1. The basic data are submitted in a form of (a_{ij}) matrix where in the lines the numbers of indices are written ($i=1, 2, 3, \ldots, n$) and in the pillars the numbers of the organizations are written ($\hat{U}=1, 2, 3, \ldots, m$)

2. The maximum value is selected with each indicator and is recorded ($m+1$) in the pillar of the standard organization.

3. The basic indices of (a_{ij}) matrix are standardized with the correlation of the indicator corresponding to the standard organization.

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{max x_{ij}} \quad (1)$$

where

x_{ij} is considered to be the standardized indices of the i organization financial situation.

4. The rating assessment for each organization is made according to the following formula.

$$\text{Rj}=\sqrt{(1-x_{1j})^2+(1-x_{2j})^2+\cdots+(1-x_{nj})^2}\,, \quad (2)$$

where

R_j is considered to be the rating assessment of the j organization,

$x_{1j}, x_{2j}, \ldots, x_{nj}$ are the standardized indices of the j organization which are meant to be analyzed.

5. The organizations are classified with the decreasing order of the rating assessment. The organization whose comparative assessment computed with the formula 2 has the minimum value is considered to be the organization which has the highest rating. In Practice for the usage of the given algorithm there is no restriction for the indices subjected to compare and the number of organizations. The described algorithm for creation of the rating assessment of the organization's financial situation can be used either in the terms of report forming for the assessment of the financial situation or in

dynamics. In the first case the basic indices entered in Table 1compute the data during the deadline of the financial report. In the second case the basic indices of Table 1 are computed as increase tempo factors. The deadline data are divided either on the indicator value corresponding to the start date or the indicator average value of the reporting period is divided on the average value of the indicator corresponding to the previous term. So, we get not only the current assessment of the organization's financial situation for the stated term but also the assessment of the organization's potential usage and the opportunities directed to the change of the situation for the future. This kind of assessment for the given sphere of the activity is considered to be a reliable standard for the increase of competitiveness of the organization. The productive usage of both the industrial and the financial resources is also determined through that assessment. It is possible to enter both the instant and tempo indices in Table 1 which allows to derive the assessment of the generalized rating which describes the situation of the organization and the dynamics of the activity. The algorithm of making the rating assessment can be also modified. We can take into consideration the significance of the indices computed through expert way. The need of import of the weighting factors of the separate indices emerges according to the demands of the users during the period of the assessment differentiation.

Concluding it is necessary to mention a few advantages of the methodology of the rating assessment of the organization business activity and the financial situation:

1. The recommended methodology is based on the complex multivariate assessment of the organization financial situation.
2. The rating assessment of the organization financial situation is implemented according to the data published by the organization and for making the rating assessment it is necessary to use significant indices of the financial situation which are available in the market economy.
3. The rating assessment has a comparative nature and it takes into account the real values of all the partners.
4. For making the rating assessment flexible computation algorithm is necessary which actualizes the complex assessment of the potential mathematical model of the organization's industrial activity.

So, the financial situation is a systemic economic concept which is described through the analysis of the financial indices. The analysis of the indices gives an opportunity to make decisions about the abolition of the negative influence of external or internal factors during the real-time. The systemic analysis gives an opportunity to create an active system of the prediction and the planning, to actualize the rating assessment of the financial situation and the investable attraction, which is an anti - crisis management base. Accordingly, it is necessary to actualize the analysis of the possible changing trends of the indices, to uncover the perspectives of the evolution and to foreclose the possible result. All the subjects of the market relationships: the owners, the investors, the banks, the exchanges, the providers, the shoppers, the customers, the insurance agencies and the advertisement agencies are interested in the accurate assessment of their partners' competitiveness and reliability. This kind of assessment can be done through various ways and various criteria applications. The methodology of the financial situation of the organization and the complex comparative rating assessment of the business activity is presented for observation which is based on the methodology and the concept of the financial analysis of the organization in the conditions of the market relationships.

REFERENCES

1. Ковалев А. М. Финансый анализ, М.: Финансы и статистика, 2005., 384 с.
2. Бланк В. Р., Бланк С. В., Тараскина А. В. Финансовый анализ: Учеб. Пособие.-М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.-344 с.

FACTOR ANALYSIS OF CURRENT LIQUIDITY OF INSURANCE COMPANIES

Rohanova H. O.
Candidate of Economic Sciences (Ph D),
Associate Professor at the Department of Finance, National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

Abstract*. The study object is current liquidity of insurance companies. Analysis of their current liquidity makes it possible to find effective managerial solutions that are related to their development and solvency. One of the most problematic matters is how to identify those factors that affect their current liquidity and solvency. Using factor analysis, it has been developed a multiplicative current liquidity model, which includes 10 indicators: resource productivity of insurance; return on sales (ROS); current assets to total assets; insurance indemnity; insurance coverage; equity to total assets; return on assets (ROA); overall autonomy; reserves to premiums; current liabilities to total liabilities.*
Compared with similar known factor models, the proposed model allows identifying both the factors and direction of influence over the current liquidity in order to create an effective mechanism for managing solvency.
Keywords: *current liquidity, solvency, insurance company, factor analysis.*

Introduction. Insurance companies are powerful contributors in the national economical development and they redistribute liquid funds in the market (Shirinyan L.V. et al., 2019). When conducting an insurance company stress test, the most generalized are the liquidity indicators that reflect the ability to discharge its current liabilities. Analyzing this group of indicators one may identify whether current assets are sufficient and may be used to cover all accepted insurance and other liabilities or not. First, they should be calculated when a reinsurer is required to fulfill its insurance obligations, for which such reinsurer must have an adequate liquidity cushion (Yermoshenko A.M., 2016).

Literature review. Many scientists have studied financial stability, solvency and stress resistance of insurance companies in the modern context, as well as approaches to their analysis. The group of liquidity indicators includes three ratios (Yermoshenko A.M., 2016): acid test, marginal liquidity, complex liquidity, and it is proposed to calculate liquidity indices taking into account insurance premiums from reinsured risks by subtracting their share from the volume of insurance reserves. Some scientists use multicriteria analysis of decisions taking into account the liquidity, profitability and financial leverage, e.g. while comparing the performance of 30 insurance companies in Malaysia for 2008–2016 (Tone K., 2019). Having analyzed 2007–2016 German insurance market (Shirinyan L.V. et al., 2019), it is established how assets of the insurers influence their financial results and key performance, and that their assets has strong influence over their absolute financial result but insignificant effect on their profitability. In other work (Rohanova H.O. and Vovk A.V., 2019) a multiplicative model of ROA of an insurance company has been developed using factor analysis. Further, the effectiveness of 20 Zimbabwean insurance companies in 2010–2014 has been analyzed and found some positive impact of financial leverage and liquidity on their performance (Mazviona B.W. et al., 2017)

The purpose of this study is to identify the factors influencing the current liquidity of insurance companies and to develop a multiplicative current liquidity model.

Result and discussions. In classic financial analysis, current assets/liabilities (CA/CL) ratio is commonly determined while calculating the current liquidity:

$$R_L = \frac{CA}{CL} \quad (1)$$

Such financial statements of Ukrainian companies as “Balance sheet (Statement of assets and liabilities)” (f. 1) and “Statement of financial results (Statement of gross income)” (f. 2) have been used to model the current liquidity. Thus, the list of influencing factors is expanded. The multifactor model of the current liquidity being studied can be presented as follows (2):

$$R_L = \frac{CA}{CL} = \frac{CA}{CL} \cdot \frac{NEP}{NEP} \cdot \frac{GT}{GT} \cdot \frac{NFR}{NFR} \cdot \frac{EC}{EC} \cdot \frac{GT}{GT} \cdot \frac{II}{II} \cdot \frac{NEP}{NEP} \cdot \frac{IR}{IR} \cdot \frac{TL}{TL} \quad (2)$$

where NEP — net earned premiums (e. 2010, f. 2, c. 3); GT — grand total (total assets, e. 1900, f. 1, c. 4); NFR — net financial result (profit or loss) (e. 2350 (e. 2355 or e. 2355, f. 2, c. 3); EC — equity

capital (e. 1955, f. 1, c. 4); II — insurance indemnity (e. 2070, f. 2, c. 3); IR — insurance reserves (e. 1530, f. 1, c. 4); TL — total liabilities (short-term and long-term liabilities and collateral) (e. 1595 + e. 1695, f. 1, c. 4); e. — account entry; c. — account column.

By transforming the model (2), such multiplicative equation is obtained (3):

$$R_L = \frac{\frac{NEP}{GT}\frac{NFR}{NEP}\frac{CA}{GT}\frac{II}{NEP}\frac{IR}{II}\frac{EC}{TL}}{\frac{NFR}{GT}\frac{EC}{GT}\frac{IR}{NEP}\frac{CL}{TL}} \quad (3)$$

or such 10-factor current liquidity model (4):

$$R_L = \frac{R_1 \cdot R_2 \cdot R_3 \cdot R_4 \cdot R_5 \cdot R_6}{R_7 \cdot R_8 \cdot R_9 \cdot R_{10}} \quad (4)$$

where R_1 ($\frac{NEP}{GT}$) — resource productivity of insurance; R_2 ($\frac{NFR}{NEP}$) — return on insurance sales (ROS): R_3 ($\frac{CA}{GT}$) — current assets to total assets; R_4 ($\frac{II}{NEP}$) — insurance indemnity (insurance losses and payouts); R_5 ($\frac{IR}{II}$) — insurance coverage; R_6 ($\frac{EC}{TL}$) — equity to total assets (capital structure); R_7 ($\frac{NFR}{GT}$) — return on assets (ROA); R_8 ($\frac{EC}{GT}$) —overall (financial) autonomy; R_9 ($\frac{IR}{NEP}$) — reserves to premiums; R_{10} ($\frac{CL}{TL}$) — current liabilities to total liabilities.

According to the above models (3) and (4), absolute and relative indicators of influence over the current liquidity can be represented as follows (fig. 1).

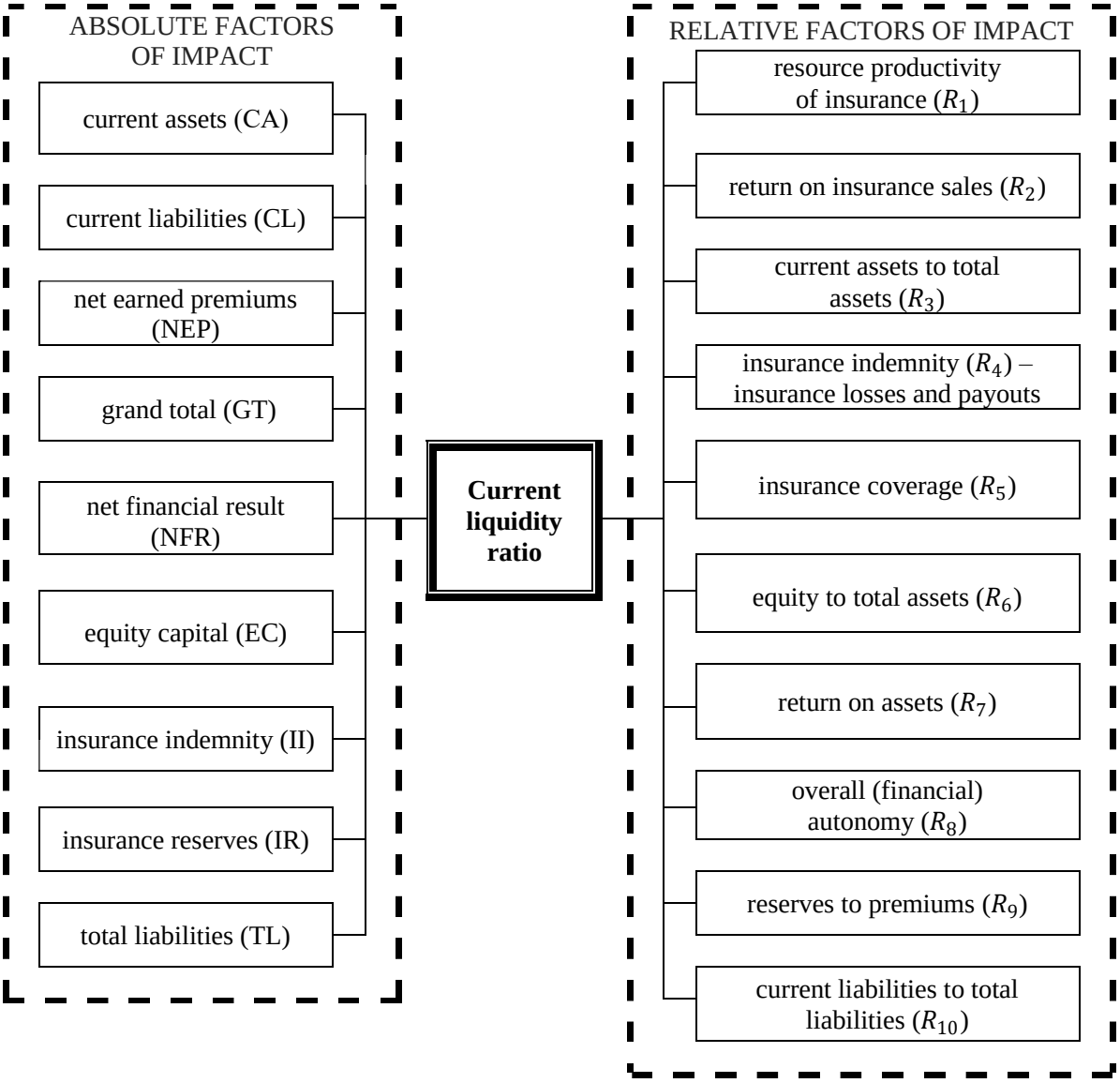

Fig. 1. Modeling the current liquidity for insurance companies

Conclusions. Thus, applying the multifactor current liquidity model it is possible to identify quickly and accurately the major business problems, as well as the factors that have the greatest impact on the efficiency of average liquid assets.

Taking into account the results of this study, the management of insurance companies can find the best ways to prevent the impact of any further negative trends and better use the reserves revealed. This may increase their profits (by increasing the profitability of sales, as well as further accelerating the turnover of assets by optimizing their structure), as well as the efficiency of all existing resources, and strengthen the financial stability and ensure their solvency.

REFERENCES

1. Shirinyan, L. V., Shirinyan, A.S. and Rohanova H.O., 2019. The influence of the size of insurers' assets on the efficiency of their activities in the case of German companies. *Finance of Ukraine*, 8. pp. 45-60. https://doi.org/10.33763/finukr2019.08.045
2. Yermoshenko, A.M., 2016. Methodological approach to stress resilience analysis of insurance companies. *Actual problems of economics*, 7(181), p. 369–377.
3. Tone, K., Kweh, Q.L., Lu, W.–M. and Ting, I.W.K., 2019. Modeling investments in the dynamic network performance of insurance companies. *Omega*, 88, pp. 237–247. https://doi.org/10.1016/j.omega.2018.09.005
4. Mazviona, B. W., Dube, M. and Sakahuhwa, T., 2017. An Analysis of Factors Affecting the Performance of Insurance Companies in Zimbabwe. *Journal of Finance and Investment Analysis*, 6(1), pp. 11-30. http://www.scienpress.com/Upload/JFIA%2FVol%206_1_2.pdf
5. Rohanova, H. O. and Vovk, A. V., 2019. Financial activity analysis and prospects forecasting of insurance company development on the basis of multifactor profitability models. *Young Scientist*, *2*(66), pp. 276–281. https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-2-66-60.

WAYS OF ACTIVATE AGRICULTURE

Rustamova Dilsabohon Djuraevna, *Andijan branch of Tashkent state Agrarian University, PhD, Department of Agribusiness and Investment Activities*
Zufarova Gulmira Abdukhalilovna, *Andijan branch of Tashkent state Agrarian University, PhD, Department of Agribusiness and Investment Activities*
Rustamova Sayyora Xatamovna, *assistant of the department "Agribusiness and investment activity" of the Andijan branch of Tashkent State Agrarian University*

Abstract. *The article discusses how innovative development can fundamentally change in agriculture as a solution to exist problems in agriculture, as well as move to a new stage in the development of agriculture and its infrastructure.*
Keywords: *innovation, food security, system integration, agricultural infrastructure, innovative development, innovative model.*

Introduction. In the context of global integration, ensuring food security of the country requires the sector's adaptation to the changing environment, its impact on various innovations and scientific and technological development based on sustainable agricultural development. In many developed countries, the modern stage of agricultural development is the transition to an innovative model that provides a systematic integration of the agrarian and scientific-technical sectors to increase its effectiveness. In particular, “there is an urgent need to create "smart agriculture" to optimize production and distribution systems and to introduce new business models that will enable the efficient use of land, energy and other natural resources, while focusing on the needs of the world's poor” [1].

By 2050, world population will reach 9.7 billion. The global human population represents a global problem. These problems pose a serious threat to the right to adequate nutrition and the basic right of everyone to be free from hunger. Feeding the growing population and achieving the goals of sustainable development requires agricultural producers to produce more food. In this regard, innovation is about reforming the food system, saving family farmers from poverty, food security, sustainable agriculture, and the "Changing the World: September 25, 2015," adopted by the United Nations General Assembly. Sustainable Development Goals 2030. Decree "On Approval of the Innovation Development Strategy of the Republic of Uzbekistan for 2019-2021", dated May 7, 2018, PK-3698 No. 2460 "On Measures for Further Reform and Development of Agriculture in 2016-2020", as of May 29, 2018, No. PK-3751 "Mechanization and Service Providers for Agricultural Products" This research will serve to some extent in fulfilling the objectives set out in the Decree "On Additional Measures for Improving Dental Efficiency" as well as other regulations related to this activity.

Literature Review on Literature Review. "Creating Innovative Places" (NESTA is the National Endowment for Science, Technology and the Arts); Stabilizing production by introducing innovations in the agricultural sector and promoting integration between science and agricultural producers (CIRAD). Internal factors affecting the innovative potential of the European Union (ECIC), France, United States Department of Agriculture (USDA), Food and Agriculture Organization (FAO, USA) are highlighted. Support for attracting investment in infrastructure, creating and developing agrarian infrastructure in agriculture (AIJF) to help farmers increase their output and promote their products on the market (Wageningen University and Reserch Center, Netherlands, Ghent University, Belgium) - Agricultural Infrastructure and Jobs Fund, Australia, Victoria), introduction of agricultural biotechnology (Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard Kennedy School, Harvard University, USA), agricultural engineering improvement of his horse (MKXA named after K.A. Timiryazev - Russian State Agrarian University, Russia).

Some scientific and theoretical and organizational and economic aspects of innovative development of various sectors of the economy, including agriculture, are provided by foreign economists: D. Aschauer, R. Wethersfield, I.R. Bright, A. Stow, L.I. Abalkin, I. Ansoff, P. Baranchev, I.K. Belyaevsky, J. Bright, W.P. Krasovsky, K.R. Mackonel, L. Bru, M. Porter, Research of scientific works of I.S. Sandu, B. Santo, A. Smith, R. Taker, B. Twiss, R.A. Fatkhudinov, V.F. Fedorenko, M. Huchek, F.K. Shakirov, I. Schumpeter was made.

Some of these issues are from the economists of the Republic of Uzbekistan B.B. Berkinov, K.D. Mirzaev, Ch. Partially studied in scientific works of Choriev, R.H. Ergashev, S.S. Gulomov, A.M. Kodirov [2] and others.

Research Methodology. In Uzbekistan, too, much attention is paid to the provision of all the conditions for activating innovation processes in all sectors of the economy, including agriculture. Innovative development will allow solving existing problems in agriculture, as well as radically changing its appearance, and moving to a new stage in the development of agriculture and its infrastructure. In the context of modernization of the country, it is necessary to "restore the lost old varieties, rational and effective selection, wide introduction of scientific achievements and innovations in the field"[3] and "farmers who are well versed in modern technologies of production and innovation in agricultural technologies". "water and air needed" [4]. At the same time, the methods and mechanisms of innovative infrastructure development must meet not only the modern market principles of the national economy, but also take into account the specifics of each region. In general, a comprehensive review of innovation activities and processes in the agricultural infrastructure sector, critical review of the practice and innovative development of the agricultural infrastructure are becoming an objective necessity.

Investment and innovative development of agriculture is a wide-ranging process, using financial resources, attracting additional sources of financing, investing in new knowledge and ideas, applying new technologies, introducing services, and introducing new forms of infrastructure management. are closely related. This problem can be solved only when investment is compatible with innovation, and balanced development of investment and innovation processes.

This approach entails studying investment and innovation as a system, and its successful development and functioning is closely linked to the infrastructure and services provided by agriculture and the level of economic growth and sustainable development.

Analysis and results. According to the analysis, the amount of innovations in the agricultural sector of Uzbekistan is 0.00004 % of the gross agricultural output, and this figure is even lower in the agricultural infrastructure sector, which is 20-25 times higher than in other developed countries. Expenditures on technological, marketing and organizational innovations in agriculture increased by 354 times in 2009-2018, while the share of innovation costs in gross agricultural output declined by 8.5 times. These funds are certainly not enough for innovative development of the industry.

The analysis of expenditures on self-employed research and development activities in the field of agricultural science, by regions, showed that the largest share was in Tashkent and Samarkand regions and in Tashkent city. In 2012-2018, the costs of fundamental research in the agricultural sector in the country increased by 135.7% and applied research by 120.4%.

By the specifics of the agrarian sector, the high risk is that the funds invested in the development of innovative entrepreneurship in agriculture may not be repaid, in which case the government guarantees the use of various state-guaranteed investment projects in the event of ineffectiveness of innovative projects through the development of venture funds.

The introduction of a system of venture financing for innovative activities in the field of agriculture and service infrastructure requires state regulation, namely:

- Adequate development of infrastructure facilities that ensure effective cooperation between venture companies and entrepreneurs engaged in innovative activities in the agrarian sector;
- Development of market mechanisms for investment in low-risk, high-risk projects;
- Development of economic incentive mechanisms that can attract venture capital companies to finance innovative projects in the agricultural sector;
- Ensuring the freedom of those engaged in innovative entrepreneurship in the agricultural sector;
- Provision of highly qualified specialists for venture companies engaged in agrarian sector.

Organizational-economic mechanism of innovative development of agricultural services infrastructure is a set of forms, tools and management tools that promote innovation and innovative development in this area.

According to the experience of developed countries, not only farmers and farms, but also large agro-holding companies, agro-clusters and agro-technology parks, which combine the relations of the state with scientific-research and processing business in accordance with market principles, business incubators.

In the innovative development of infrastructure services in the logistics system in agriculture, it is important to consider their activities and content critically. In particular, 38% of the country's 146,295 agricultural machinery is already in service, and "16,495 units of agricultural machinery are found to be deficient" [5], requiring improvements in logistics (Figure 1).

It is advisable to establish technological centers specializing in innovative development of logistics system.

Specialized technology centers (based on public-private partnerships) will supply farms with the necessary agricultural machinery. It also includes departments for the repair and maintenance of agricultural machinery, special services for the introduction of advanced technologies and consulting services.

In these specialized technology centers, it is advisable to focus on creating a competitive environment between them to ensure the quality of service, i.e. establishing several specialized technology centers in one area.

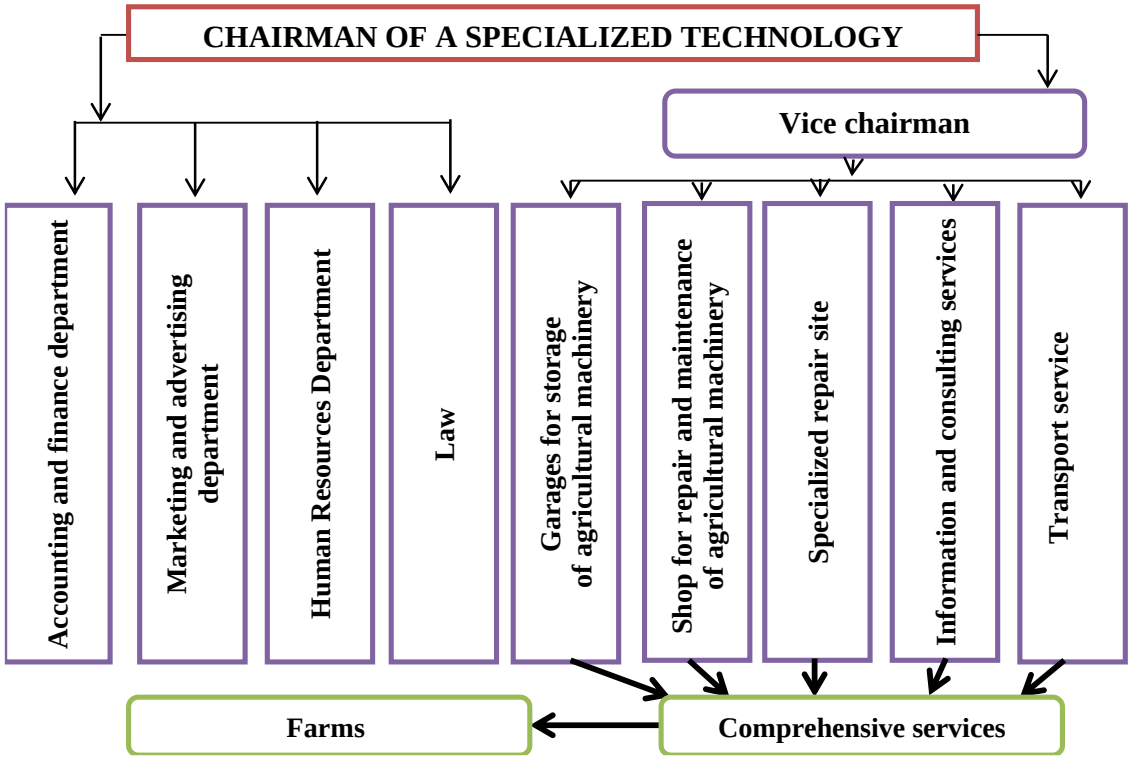

Fig. 1. The proposed specialized technology center management structure [6]

It should be noted that Uzbekistan has all the opportunities for the innovative development of the agricultural and service infrastructure. In particular, since 2000 the average growth rate of 32 farms has been 6%.

Sustainable development and competitiveness of the industry through broad introduction of innovative technologies into production, integration of science and production, enhancing domestic and export potential of the industry, deepening production diversification for the period of 2019-2024. will be provided.

REFERENCES

1. Global Innovation Index 2017: Switzerland, Sweden, Netherlands, USA and United Kingdom are leading //https://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2017/ article_0006 .html
2. Address by the President of the Republic of Uzbekistan Shavkat Mirziyoev to the Oliy Majlis // Public Speech, December 23, 2017
3. Statement by the President of the Republic of Uzbekistan Shavkat Mirziyoev to Parliament, December 29, 2018
4. Mirziyoev Sh.M. Promoting the labor of agricultural workers, who are the creators of our daily lives, is our main task - to raise the industry to a new level // Word of the people, 10.12.2017
5. Mirziyoev Sh.M. Promoting the labor of agricultural workers, who are the creators of our daily lives, is our main task - to raise the industry to a new level // Word of the people, 10.12.2017
6. Khamraeva S.N. The role of infrastructure in the socio-economic development of agriculture in the context of anti-crisis measures. // Regional features of mitigating the effects of the global financial and economic crisis in Uzbekistan. Proceedings of the Republican scientific-practical conference. - Termez, 2014. pp. 182-184.

ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

к.э.н., доцент ***Б. М. Бижанова***
Казахстан, г. Алматы
Казахский университет международных отношений и мировых языков имени Абылай хана

Abstract. *The globalization of the economy is expressed in the international distribution of production and markets for goods and services, including in the field of education. In modern conditions, it is necessary to modernize the system of higher education in accordance with international standards to improve the competitiveness of University graduates in the domestic labor market.*
Keywords: *Globalization, integration, education, modernization, globalization processes, labor market.*

Введение. В современных условиях образование становится все более бесценным для отдельных людей, т. к. предоставляет больше шансов на трудоустройство, что ведет к улучшению образа жизни, власти и статуса, т.е. основной функцией образования является революция общественных норм и ценностей. Образование становится непрерывным процессом обучения и подготовки, развивая передаваемые навыки и знания, которые могут быть применены на конкурентных рынках, где знания и информация выступают как товар.

Глобализация рассматривается как процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции.

Для культурной глобализации характерно сближение деловой и потребительской культуры между различными странами; широкое использование иностранных языков (особенно английского) для международного общения; активизация международного туризма; широкое использования Интернета, превратившегося не только в универсальное средство общения, но и становящегося признанным инструментом учебной и научной деятельности [1. с.27].

Результаты исследования.

В глобализации образования можно выделить два аспекта:

1. Интеграция образования и экономических процессов с целью преобразования интеллектуальных ресурсов страны, региона или города в факторы экономического роста и решения социальных задач;

2. Академическая мобильность, т. е. обмен не только знаниями, но студентами и преподавателями между высшими учебными заведениями и странами.

Таким образом, глобализация образования является частью всеобщей глобализации

Активное внедрение процесса глобализации в образовательный процесс связано с серьезными проблемами, которые препятствуют интеграции стран в мировое образовательное пространство.

В 1991 году в Казахстане на 17 млн населения было 55 вузов, на данный момент функционирует 128 вузов, из них 72 - частные. В странах Европы и Юго-Восточной Азии на 320 тыс. человек приходится один вуз, в Казахстане на один вуз приходится на 141 тыс. человек.

В настоящее время на рынке труда Казахстана требуется всего 30% специалистов с высшим образованием, а 70% специалистов - выпускники колледжей.

Согласно данным Миграционного комитета, за последние 7 лет в страну из Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана прибыли 6 млн трудовых мигрантов и заполнили вакансии в сфере строительства, сельского хозяйства, бытового обслуживания. 1 млн выпускников отечественных вузов не работают по полученной специальности. Ежегодно выпускаются десятки тысяч ненужных для рынка специалистов, которые пополняют ряды безработных.

По проекту "Серпын" 40% выпускников вузов не смогли трудоустроиться. В 2018 году на вузы в Казахстане выделено 0,35% от ВВП, а в странах ОЭСР этот показатель составляет 1,6% [2].

Внедрение технологий в учебный процесс меняет характер предоставления образования обучающимся, постепенно уступая место новой форме электронной грамотности, все больше программ и учебных материалов становятся доступными в электронном виде, преподаватели готовят материалы в электронном виде, а учащиеся генерируют документы, задания и проекты в электронном виде.

Студенты и преподаватели должны владеть компьютерной грамотностью на высоком уровне. Человек, не умеющий работать с компьютером, становится фактически отрезанным от новых глобальных возможностей образования.

Данная проблема тесно связана с другой, не менее важной - языковой барьер, как среди студентов, так и преподавателей. Большая часть студентов вузов не владеют иностранными языками и не могут участвовать в конференциях; получение информации из иностранных источников является для некоторой части студенчества проблематичным; обучающиеся не могут публиковать свои работы.

Многие казахстанские преподаватели не владеют английским языком и не имеют доступа к большей части академических работ в своих областях знаний, ограничиваясь публикациями на русском или казахском языках.

Одной из проблем высшего образования в Казахстане является низкая зарплата преподавателей: доктор наук, профессор получает 130-150 тыс. тенге; кандидат наук, доктор PhD - 80-100 тыс. тенге, следствием чего является низкое качество образования.[2]

В связи с тем, что официальных данные по демографическому составу преподавателей отсутствуют молодые и амбициозные люди не считают академическую карьеру привлекательной, а высокообразованный человек не может найти должного применения своим знаниям и умениям и ищет работу в другом городе или государстве, следствием чего становится «утечка мозгов».

В настоящее время в казахстанских вузах наблюдается следующая ситуация:

- количество ученых в 3 раза меньше, чем в развитых странах;
- материально-техническая база не соответствует требованиям;
- образовательные программы предполагают максимальное зазубривание;
- связь с работодателями отсутствует, либо она очень слабая;
- отсутствует преемственность школа-колледж-вуз [2].

Подобная тенденция приведет к долгосрочному закреплению неравенства между развитыми и всеми остальными странами, т.к. первые могут предложить наилучшие условия для деятельности специалиста. «Утечка мозгов» из любой отрасли экономики, потеря лучших перспективных студентов крайне негативно сказывается на экономике страны.

Выводы. Таким образом, глобализация образования способна обогатить национальную систему образования, т.к. одним из предсказуемых ее результатов является поиск международного аспекта в национальных программах образования.

В настоящее время в Казахстане 82 вуза имеют статус университета [2]. Необходимо провести глубокий анализ образовательных процессов, учитывая понятность образовательных результатов, приобретенных компетенций и квалификаций, степеней с механизмами их реализации; следует усилить требования к вузам, оптимизировать учебные заведения путем подготовки специалистов, исходя из потребности регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный ресурс: www.«zakon.kz»
2. Мейдус А.А.Образование в эпоху глобализации:диалектика перспектив и рисков.Современные проблемы науки и образования. 2015. С.27
3. Макулова Р.К. Проблемы современной системы образования в условиях глобализации
4. Dr. Md. Moazzam Sulaiman. Globalization and educational challenges. International Journal of Applied Research 2016; 2(9): 474-478
5. Avdeeva T.I., Kulik A.D., Kosareva L.A., Zhilkina T.A., Belogurov A.Yu. Problems and Prospects of Higher Education System Development in Modern Society. European Research Studies Journal Volume XX, Issue 4B, 2017. pp. 112 – 124
6. Кехян М.Г. Основные тенденции глобализации сферы образования // Креативная экономика. – 2013. – Том 7. – № 1. – С. 84-88
7. https://informburo.kz/mneniya/andrew-wachtel/politika-kazahstana-v-sfere-vysshego-obrazovaniya-strategiya-nacionalnogo-samoubiystva.html

ДОВГОСТРОКОВІ КОНТРАКТИ НА ЕКСПЛУАТАЦІЙНЕ УТРИМАННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗНАЧЕННЯ ЯК НЕОБХІДНИЙ КРОК ДО ЗБЕРЕЖЕННЯ МЕРЕЖІ ДОРІГ УКРАЇНИ

Безуглий А. О., *канд. екон. наук, директор Державного підприємства «Державний дорожній науково-дослідний інститут імені М.П. Шульгіна» (ДП «ДерждорНДІ»), доцент кафедри «Фінанси, облік і аудит»*
Концева В. В., *канд. екон. наук, доцент, професор кафедри «Фінанси, облік і аудит»*
Бібик Ю. М., *завідувач відділу економічних досліджень та визначення вартості дорожніх робіт (ДП «ДерждорНДІ»), асистентка кафедри «Фінанси, облік і аудит»*
Бельська О. Л., *науковий співробітник економічних досліджень та визначення вартості дорожніх робіт (ДП «ДерждорНДІ»), аспірантка кафедри «Фінанси, облік і аудит»*

Національного транспортного університету (НТУ), Україна, Київ.

Abstract. *Long-term contracts for the maintenance of public roads of national importance as a necessary step to preserve the road network of Ukraine/ Artem Bezuglyi, Valentina Kontseva, Yuliya Bibyk, Olena Belska. Road authorities are constantly looking for new solutions to maintain the existing road network and strive to reduce the maintenance costs of road infrastructure systems using various traditional methods of contract. The conclusion of long-term contracts for the maintenance of public roads on the principle of ensuring their operational condition is an alternative solution to maintain road infrastructure in a cost-effective way. In recent years, many countries have succeeded in minimizing road infrastructure maintenance costs using performance-based maintenance contracts providing an appropriate level of service throughout the duration of the contract. However, the implementation of such contracts is still a problem for many developing countries due to resource constraints, skill limitations and poor management systems. This article shows the advantages and disadvantages of long-term contracts on the principle of ensuring the operational condition of roads, the experience of countries introduced such contracts and the necessary steps for Ukraine to implement them.*
Keywords*: long-term contracts, operational maintenance, international experience, implementation.*

Вступ. Питання належного експлуатаційного утримання мережі автомобільних доріг загального користування України вже досить тривалий час перебуває в активному обговоренні та пошуку ефективних рішень для збереження існуючої мережі доріг. Традиційні контракти на утримання доріг в поєднанні із недофінансуванням цього виду дорожніх робіт показали свою неспроможність в підтриманні стану доріг та в забезпеченні потреб користувачів. Світовий досвід із запровадження довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану (далі – довгострокові контракти) показав ефективність і в розрізі скорочення витрат на утримання доріг і, одночасно з цим, забезпеченні визначених експлуатаційних характеристик доріг [1]. Оскільки, досвід впровадження контрактів на утримання доріг за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану розпочинається із 1988 року [2] і дана концепція є досить новою, але маємо вже велику кількість літератури, в якій представлено як успішні результати, так і можливі труднощі та ризики, які можуть виникнути в країні, яка лише впроваджує таку систему [3]. Враховуючи вищенаведене, метою даної статті є проведення вичерпного огляду літератури, в якій представлені приклади країн, які успішно запровадили довгострокові контракти та підтримують свої системи дорожньої мережі, використовуючи такі контракти як один із найкращих методів укладання договорів, а також на виявленні можливих «слабких місць» у впровадженні таких типів контрактів в Україні. Більше того, внесення змін до [11], а саме до статті 6 передбачають, що експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування та інших видів автомобільних доріг може здійснюватися на основі довгострокових (до семи років) договорів (контрактів) про експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану відповідно до нормативно-правових актів, норм та стандартів.

Основна частина. Національна мережа автомобільних доріг відіграє значну роль у розвитку економіки будь-якої країни, тому і вимагає посиленої уваги та значних фінансових ресурсів. Розглядаючи яким чином розподілити обмежені фінансові ресурси для розвитку інфраструктури, багато країн мають тенденцію до певної ступені нехтування експлуатаційним утриманням на користь більш значних інвестиційних проектів (реконструкція, капітальний ремонт, а то і будівництво). Досить часто в ЗМІ повідомляють про серйозні аварії, спричинені неналежним утримання доріг. Так, беручи за приклад ситуацію, яка сталася у 2018 році з мостом Моранді, в результаті обвалу якого загинуло близько 43 людей, першопричиною катастрофи було встановлено нехтування утриманням, що призвело до руйнування та, як наслідок, падіння мосту [3, 4]. Тому, для збереження вартості активів (автомобільних доріг) потрібно приділити належну увагу утриманню, без якого вартість цих активів може швидко зменшитись. За оцінками експертів, вартість реконструкції чи капітального ремонту буде більша в три-чотири рази, ніж обсяг коштів, який повинен був бути витрачений на регулярне експлуатаційне утримання [5].

Поточний стан дорожньої інфраструктури обумовлений минулими рішеннями щодо розміру фінансування, вибору матеріалів та технологій і т.д. Враховуючи сучасний стан дорожніх активів, очевидно, що діючий механізм планування та здійснення експлуатаційного утримання потребує змін та удосконалення. Сьогоднішні рішення стосовно методів утримання автомобільних доріг визначить наші майбутні потреби на покращення інфраструктури і, як можливий варіант, перехід до довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану. Дослідження необхідності запровадження довгострокових контрактів у вітчизняній системі контрактів, їх особливості та переваги вже розглядалася науковцями та фахівцями. Значний внесок в розвиток цього питання зробили Канін О.П, Харченко А.М., Мелещук Т.П., Заворотний С.М., Садловська І.П. [9, 10].

Такі довгострокові контракти абсолютно відрізняються від традиційних підрядних контрактів, які застосовуються в дорожньому господарстві, не лише тим, що вони заключаються на період більше одного року, а тим, що оплата робіт по управлінню та утриманню мережі доріг прямо пов’язана з виконанням підрядником чітко поставлених мінімальних вимог до якісних показників стану дороги [12].

Загалом, під поняттям довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану контрактів (PBC) – розуміють різні види контрактів, залежно від їх регіону чи організації запровадження, наприклад, OPRC (Output- and performance-Based road Contract) – Світовий банк; PMMR (Performance-based Management and Maintenance of roads) – Світовий банк; PSMC (Performance-specified maintenance contract) або її гібридні форми – Австралія, Нова Зеландія; AMC (Asset Management Contract) – Сполучені Штати Америки; CREMA (Contrato de recuperation y Mantenimiento) – Аргентина та інші країни Латинської Америки; MAC (Managing agent contract) – Великобританія; AMC (Area Maintenance Contract) – Фінляндія, Канада [12, 13].

Уніфікованої та погодженої термінології для контрактів на експлуатаційне утримання доріг, орієнтованих на досягнення результатів не існує. Кожна країна використовує різні найменування і вони відрізняються по кількості робіт та послуг, які виконуються в рамках таких контрактів, способів платежів, тривалості та за механізмами управління [14]. Спільною рисою всіх контрактів є те, що підрядник повинен підтримувати дорожні активи в певному належному стані, або забезпечувати відповідний рівень обслуговування протягом усього терміну дії контракту. За такими контрактами робота підрядника оплачується не на підставі обсягу виконаних робіт (кількість ліквідованих вибоїн), а за результат роботи – відсутність вибоїн (100 % ліквідованих вибоїн). Незабезпечення цих якісних показників або несвоєчасна ліквідація виявлених дефектів прямо впливає на оплату, тобто за рахунок штрафів скорочуються сума щомісячних платежів.

Кожна зі згаданих країн поступово запроваджувала такий механізм експлуатаційного утримання і гарантовано отримувала результат у вигляді якісних доріг, через що переважна їх більшість перейшла до 100 % утримання національних доріг за такими контрактами. Велика кількість дорожніх адміністрацій прийшли до висновку, що після закінчення таких контрактів, вся дорожня інфраструктура повертається в кращому стані, які мінімум в такому ж, у порівнянні із станом, в якому передавалась на обслуговування. Наприклад, в штаті Техас, США, департамент транспорту повідомив, що після першого року впровадження

довгострокових контрактів в 91 % випадків якість дорожньої інфраструктури оцінювалась на 18 пунктів вище ніж при утриманні за звичайними контрактами. А в Аргентині питома вага доріг в поганому стані знизилась з 25 % до 5 % до 1999 року (з урахуванням того, що такі контракти були впровадженні в Аргентині в 1995 році). Пілотні проекти Сербії та Чорногорії також були визнані успішними та забезпечили значну економію коштів, оскільки вони скоротили витрати на поточне обслуговування доріг в середньому на 49 % і витрати на зимове утримання в середньому на 52 % в порівнянні зі звичайними контрактами [12, 15, 16, 21].

Окрім належного стану мережі доріг, однією з найбільш значущих переваг застосування таких контрактів, які відмічають такі дослідники, як наприклад Паккала, Султана, Зіелтов, Фрост, Страуб, Станкевич [1, 5, 2, 7, 8, 6], є економія коштів, що в умовах обмежених фінансових ресурсів нашої держави є чи не головним фактором.

Економія витрат різних країн в рамках реалізації довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану у порівнянні із традиційними контрактами наведена в таблиці 1.

Таблиця 1. Економія витрат за рахунок запровадження довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання за кінцевим результатом

Країна	**Економія витрат, %**
Австралія	10 – 40
Бразилія	15 – 35
Канада	близько 20
Англія	мінімум 10
Нідерланди	30 – 40
Фінляндія	близько 30 – 35
Норвегія	близько 20 – 40
Швеція	близько 30
Естонія	20 – 40
Нова Зеландія	близько 15 – 38
США	10 – 15

Джерело: [1]

Варто розуміти, що отримана економія фінансових ресурсів стосувалась зниження різних витрат, наприклад, як зазначено в [5, 12] економія була спричинена за рахунок наступного. Так, в Новій Зеландії при впровадженні таких контрактів відбулося зниження адміністративних витрат на 30 %, а фізичних обсягів робіт на 17 %. За підрахунками фахівців Світового Банку в Аргентині застосування довгострокових контрактів призвело до зниження витрат від 12 до 18 %. Як правило, скорочення витрат було найбільшим, коли підрядники стикались з сильною конкуренцією. Оскільки такі контракти встановлюють фіксовану ціну, то у підрядників є стимул підтримувати рівні ефективності в рамках укладених контрактів з найменшими витратами. Для проведення подібного аналізу потрібен тривалий час, через не ще не всі країни, які запровадили такі контракти мають аналогічні дані про скорочення витрат.

Із самої назви та сутті довгострокових контрактів очевидний принцип довгострокового ритмічного фінансування, тобто від держави потребується передбачити в бюджеті відповідні кошти на кожен рік контракту. Раніше, згідно із законодавством України, було неможливо реалізувати даний принцип за державні кошти, проте зроблено перші кроки в цьому напрямку і вже набирають чинності Закони України [17, 18], які передбачають стабільне фінансування середньострокових договорів на утримання автомобільних доріг загального користування. Якщо ж залучати кошти МФО, то не має жодних перешкод для впровадження. Таким чином, в Україні виконується пілотний проект експлуатаційного утримання на основі кінцевих результатів (OPRC) М-06 Київ-Чоп (від км 434+230 до км 621+500), ділянки загальною протяжністю 187 км та терміном реалізації контракту 2014 – 2021 роки за рахунок коштів Європейського банку реконструкції та розвитку [19, 20].

Довгострокові контракти з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану популярні не лише виходячи з вище наведених результатів від їх впровадження, а ще й за рахунок наступних переваг.

Важливою перевагою таких контрактів є гарантована якість виконання робіт, оскільки вони значно розширюють роль приватного сектору, від простого виконання робіт до управління та

збереження дорожніх активів. Для того, щоб отримати щомісячний платіж за послуги з експлуатаційного утримання підрядник повинен забезпечити, встановлений у договорі, експлуатаційний рівень автомобільних доріг для якого чітко визначені часові рамки ліквідації тих чи інших недоліків [5]. Що стосується експлуатаційних рівнів утримання, то в Україні вже розроблено проєкти стандартів ДСТУ XXXX:20XX «Настанова з обґрунтування рівнів обслуговування при експлуатаційному утриманні автомобільних доріг» та ДСТУ XXXX:20XX «Автомобільні дороги. Рівні обслуговування при експлуатаційному утриманні», в яких чітко встановлюються рівні обслуговування для кожного елементу, складової, ділянки дороги, сукупності ділянок дороги, мережі доріг для уникнення неоднозначності або неясності його тлумачення при застосуванні, оскільки вони слугуватимуть підставою для взаєморозрахунків.

Необхідно відзначити ще одну ключову відмінність між традиційними контрактами та довгостроковими контракти за принципом забезпечення експлуатаційного стану автомобільних доріг – розподіл ризиків [3, 5]. Йдеться про те, розподіл ризиків між замовником та підрядником необхідний для покращення якості експлуатаційного утримання, тобто розподіл ризиків дозволить уникнути перевитрату коштів і низьку якість робіт. Проте є певні ризики, які не явними, але можуть вплинути та результат довгострокового контракту, наприклад:

1. Підрядник може не повністю виконати експлуатаційне утримання ділянки дороги відповідно до очікувань у зв'язку з тим, що нечітко були прописані специфікації, тобто виникла проблема в інтерпретації. Замовник може не чітко описати вимоги до всіх елементів дороги і тоді не можливо досягти бажаного результату. Відмічено, що складання та проектування функціональних специфікацій є складними завданнями для замовника.
2. Наступний можливий ризик недосягнення бажаного результату є відсутність відповідної системи моніторингу та контролю.
3. Використання неефективної системи стимулювання, коли підряднику потрібно встановлювати компроміси між витратами та прибутками.
4. Переважна більшість ризиків передається підряднику, проте де гарантії, що вони є контрольованими і підрядник понесе повну відповідальність. Інколи підрядник намагається уникнути повної відповідальності. Така проблема була добре проілюстрована проектом на автомобільній дорозі A28 (Нідерланди, Rijkswaterstaat (RWS)) [5].

Повертаючись до питання доцільності переходу від традиційних контрактів на експлуатаційне утримання до запровадження довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану, також варто окреслити через які саме їх недоліки країни не так активно їх запроваджують або переглядаюсь свій підхід в їх здійсненні зіткнувшись з конфліктами інтересів та не отримання бажаного ефекту [3]. Коротко та наглядно дану проблему було висвітлено фахівцями, які ретельно проаналізували слабкі сторони таких довгострокових контрактів для замовника на прикладі досвіду державного агентства Rijkswaterstaat (RWS), відповідального за автомобільні дороги та водні шляхи в Нідерландах (рис. 1).

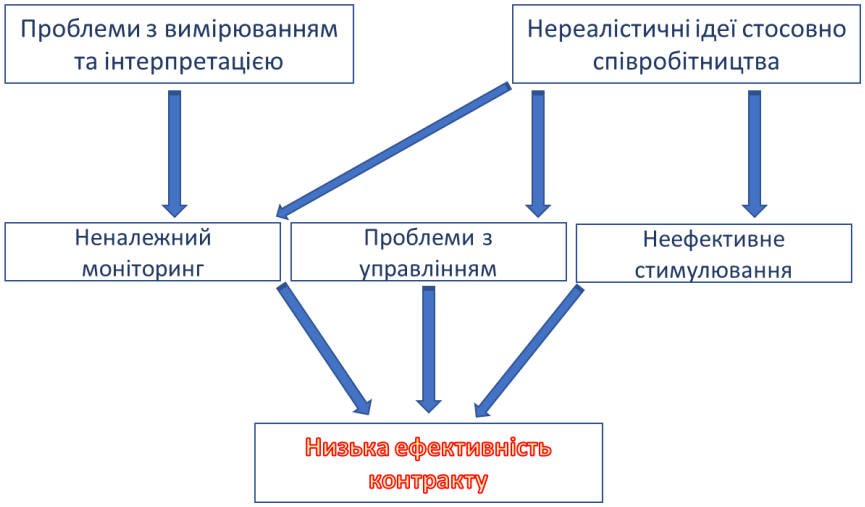

Рис. 1. Проблемні питання, пов'язані з довгостроковими контракти за принципом забезпечення експлуатаційного стану при утриманні доріг у Нідерландах. Джерело: [3]

Представлені вище можливі проблеми із запровадженням довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану, стосуються перш за все замовника. На початку кожного аутсорсингового проекту замовник стикається з серйозними проблемами вимірювання та інтерпретації специфікацій. Ці проблеми перешкоджають впровадженню відповідних систем моніторингу та контролю. Нереалістичні ідеї щодо співробітництва полягає в припущенні, що організації не потрібна система ретельного контролю та моніторингу. Кінцевим результатом цієї сукупності пов'язаних проблем є погана та нерезультативна робота підрядників з експлуатаційного утримання.

Щоб мінімізувати можливі проблеми описані вище, варто скористатись внеском теорії агентств (контрактів). Теорія агентства вирішує конфлікт, що виникає, коли у замовника та підрядника виникають різні цілі, а також проблему розподілу ризику, коли замовник та підрядник мають різні ставлення до ризику. Теорія агентства пропонує унікальне розуміння інформаційних систем, невизначеності результатів, стимулів та ризиків [23, 24].

Результати дослідження. Дане дослідження частково базується на загальній теоретичній базі суті довгострокових контрактів за принципом забезпечення експлуатаційного стану доріг та поглибленому аналізі можливих позитивних та негативних результатів від їх впровадження. Під негативними результатами маються на увазі ризики, які були не враховані чи не правильно розподілені, і як результат, не забезпечили бажаного соціально-економічного ефекту. Також, спостереження та висновки, коротко представлені в основній частині, були проаналізовані з теоретичного аспекту, а результати дослідження дали змогу визначитись з подальшими кроками на законодавчо-нормативному рівні для вдалого запровадження довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану.

Висновки. В ході проведеного аналізу було виявлено основні переваги та недоліки довгострокових контрактів за принципом забезпечення експлуатаційного стану автомобільних доріг. Однозначно, гарантовані переваги, які може отримати замовник, виконавець та користувачі доріг значно вагоміші та доведені багатьма практичними результатами.

Опираючись на наведені вище результати очікується, що використання довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану в Україні призведе до підвищення якості обслуговування доріг, що в свою чергу, вплине на зниження витрат на експлуатацію транспортних засобів, скорочення витрат часу на дорогу та зменшення кількості дорожньо-транспортний пригод. Для повноцінного впровадження таких контрактів та отримання бажаних результатів потрібно напрацювати законодавчо-нормативну базу, проаналізувати всі можливі ризики та шляхи їх усунення, розроблення системи управління, моніторингу та контролю виконання довгострокових контрактів, впровадити механізми для інвентаризації мережі доріг для визначення її стану, активізувати роботу з навчання профільних спеціалістів як зі сторони замовника, так і зі сторони виконавця. В подальших дослідженнях ефективності довгострокових контрактів з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану вбачаємо за необхідне детальніше дослідити та перевірити умови, встановлені теорією агентств (контрактів), а саме, що використання контрактів на основі кінцевих результатів є доцільним у випадку високої вимірюваності результатів, низької невизначеності результатів, уникнення ризиків, тобто щоб замовники укладали контракти з меншими ризиками для них.

ЛІТЕРАТУРА

1. P. Pakkala, «Performance-based contracts – international experiences», TRB Executive Workshop, Finnish Road Administration, Washington, DC, April 27, 2005, pp. 1-29.
2. G. J. Zietlow, «Implementing Performance-Based Road Management and Maintenance Contracts in Developing Countries, an Instrument of German Development Cooperation, Birmingham,», German Development Cooperation, Frankfurt, 2004.
3. Cees J. Gelderman, Janjaap Semeijn and Sjerp De Vries, «Contracting for Road Maintenance in the Netherlands—the Downside of Performance-based Contracting», MDPI, 2019.
4. Gibson, J., Rioja, F., «Public Infrastructure Maintenance and the Distribution of Wealth», Economic Inquiry, 2017, 55(1): 175-186.

5. Sultana M.; Rahman A.; Chowdhury S. A review of performance based maintenance of road infrastructure by contracting. Int. J. Prod. Perform. Manag. 2013, 62, 276–292.
6. Stankevich, N.; Qureshi, N.; Queiroz, C. Performancebased Contracting for Preservation and Improvement of Road Assets, The World Bank, Washington, D. C.Transport Note No. TN-27 September 2005 (updated August 2009)
7. M. Frost, «Imperatives in Future Road System Management, Improved Road Maintenance Productivity-The Australian Case» 14th IRF Road World Congress, Paris, 11-15 June 2001, pp.1-20.
8. A. Straub, «Cost Savings from Performance-Based Maintenance Contracting», International Journal of Strategic Property Management, Vol. 13, No. 3, 2009, pp. 205-217.
9. Звіт про науково-дослідну роботу «Провести дослідження та підготувати науково обґрунтовані пропозиції щодо реформування системи кошторисного ціноутворення при реалізації довгострокових контрактів на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування», ДП «ДерждорНДІ», грудень 2017.
10. Садловська І.П. «Організаційно-економічні аспекти ефективного розподілу фінансових ресурсів на виконання робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг», електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», № 5, 2015.
11. Закон України «Про автомобільні дороги» редакція від 14.05.2017 № 2862-15.
12. Станкевич Н., Кюреши Н., Кейроз Ц. «Содержание и улучшение дорожной инфраструктуры с помощью контрактов, основанных на показателях качества работ», Транспортный бюллетень TN-27, 2005 (обновленная версия 2009).
13. http://www-esd.worldbank.org/pbc_resource_guide/Case-Studies.htm
14. Серия знаний о транспорте ЦАРЭС «Контракты на содержание дорог, ориентированные на достижение результатов – Справочная записка, март 2017.
15. Liautaud, G. «Maintaining Roads: Experience with Output-based Contracts in Argentina», Washington, D.C.: The World Bank, 2004.
16. Ashish Gajurel «Performance-based contracts for road projects. Comparative analysis of different types, Nepal, Tribhuvan University, 2014.
17. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо запровадження середньострокового планування розвитку та утримання автомобільних доріг загального користування 282-IX від 12.11.2019.
18. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження середньострокового планування розвитку і утримання автомобільних доріг» 283-IX від 12.11.2019.
19. http://portal.costukraine.org/uad_mfo/PROJECTS.php?hname=dbo_PROJECTS_dbo_PROJECTS_TECH_DETAILS_handler&fk0=2&master_viewmode=0
20. http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=152503
21. Output and performance based road maintenance contracting – case study Serbia. Nebojša Radović, Katarina Mirković, Miloš Šešlija, Igor Peško, 2014
22. H.T. Tjendani, Determining duration of performance-based contracts based on fair payoff for the government and contractors, 2019.
23. Eisenhardt, K.M. Agency theory: An assessment and review. Acad. Manag. Rev. 1989, 14, 57–74
24. Schoenmaker R., de Bruijn J.A. and Herder P.M., The dynamics of outsourcing maintenance of civil infrastructures in performance-based contracts, October 2011.

АНАЛИЗ РОЛИ КАЗАХСТАНА В ВТО КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Докторант PhD ***Лактионова Н. В.,*** *Докторант PhD* ***Истаева А. А.,***
Республика Казахстан, г. Алматы
Казахский Национальный Университет им. Аль-Фараби

Abstract. *The analytically investigated article systematized and summarized materials for reasons, as well as positive and negative aspects of Kazakhstan 's accession to WTO. The authors considered historical moments of entry of the Republic of Kazakhstan into the WTO, and thus revealed new methodological approaches such as the proposed classification and some refinements of existing concepts within the framework of the investigated topic. The main important arguments in favor of Kazakhstan 's accession to the WTO are to obtain certain benefits for many sectors of the Kazakh economy. With the accession of the WTO, our country expects to attract and introduce foreign direct investment, develop the banking system, increase capitalization, further reform and deepen the process of integration into the world economy.*
Keywords: *world trade organization, globalization, modernization, investment, world economy.*

Введение. Основная задача перед казахстанской экономикой стать конкурентоспособной страной в глобальном масштабе. На данный момент мирового экономического развития вопрос глобализации всех стран является одним из первых и многосторонних. Каждый из нас в разной степени сталкивается с всевозрастающими веяниями этого масштабного явления. Представляется, что по мере проникновения международных стандартов в экономику, социальную сферу и правовое поле страны процессы глобализации будут все глубже проникать во все сферы жизни республики.

Объясняя внешнюю природу глобализации, со всей очевидностью понимаешь, что данное явление есть следствие выхода национальных экономик за пределы государственных границ. Основа происходящего процесса – мощное научно-техническое развитие, которое, перенасыщая собственную экономику, ищет пути своей реализации в мировом хозяйстве. Взаимосвязь рынка товаров, капитала, труда приводит к росту взаимосвязанности и взаимозависимости мировой торговли, валютных потоков, движения капитала, обмена технологиями, информацией и так далее. Необходимо заметить, что глобализация происходит не только в экономике, но и в социальной сфере, экологии, политике, праве, словом, во всех областях деятельности государства и общества. В данном контексте задача, которая была поставлена перед страной Президентом Н.Назарбаевым, обретает еще большую актуальность в свете Стратегии Президента по вхождению Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран. В этой связи одним из важных аспектов данной проблемы является вопрос вступления нашей республики в ВТО [1. Салпынов М. Глобализация экономики Казахстана (перспективы вступления в ВТО) // Континет. – №2. – [Электронный ресурс] // http://www.prof.msu.ru/publ/omsk/14.htm].

Значимыми аргументами в пользу вступления Казахстана в ВТО явилось получение немедленных выгод при открытии рынков других стран для казахстанского бизнеса. Республика Казахстан, как и многие другие развивающиеся страны рассчитывает со вступлением в ВТО на увеличение количества иностранных инвестиций, на развитие банковской системы, на повышение капитализации, на дальнейшее реформирование и углубление процесса интеграции в мировую экономику.

При вступлении в ВТО на лучших позициях окажется тот сектор экономики, где производится и реализуется конкурентоспособный товар. Надо признать, продукция большинства отраслей отечественной экономики неконкурентоспособна и, как следствие, совершенно не востребована на внешнем рынке. Соответственно при низкой конкурентоспособности казахстанской продукции, вхождение в ВТО способствует интервенции дешевых импортных товаров и услуг, т.е. к нам придут не инвестиции, а ширпотреб, которому мы уступим свой рынок. Из-за этого, как считают отечественные аналитики, некоторые отрасли могут вообще перестать функционировать.

Как известно, главный потенциал экономического роста государства кроется в секторе малого предпринимательства, соответственно перед вступлением в ВТО необходимо поддержать малый и средний бизнес посредством создания условий, государственных программ по поддержке, адаптации и выживаемости в конкурентной борьбе с бизнесом других членов ВТО. То есть, необходима новая действенная инфраструктура для отечественного предпринимательства, это могут быть: бизнес-инкубаторы, технопарки, кредитные союзы и страховые компании и т.д. Здесь следует добавить, что в данных программах поддержки приоритеты должны отдаваться малым предприятиям в оказании им помощи, например, в приобретении лицензий, новых технологий, товарных знаков, а также сдачи в аренду им оборудования и площадей на предприятиях отрасли. Современная действительность складывается таким образом, что вопрос вступления Казахстана в ВТО уже решен, так как наша страна не может и не должна оставаться вне организации, регулирующей около 95% всей мировой торговли и объединяющей 150 стран мира. Глобализация на всех уровнях диктует свои условия, вступление в ВТО Казахстана – одно из них. Другой вопрос, что из этого «вступления» пойдет нам на пользу, а что нет [2. Сидоров О. Кому выгодно вступление Казахстана в ВТО // Gazeta.kz. – 2003. – №7. – [Электронный ресурс] // http://articles.gazeta.kz/art.asp?aid=31725].

«Конкурентоспособность продукции определяется техническим уровнем, качеством, внешним видом. Проблема многих товаропроизводителей – в отсутствии фирменного стиля, узнаваемой торговой марки, собственного имени. Однако решающим фактором при конкурентной борьбе все-таки является не качество, а более низкая цена. Последний фактор является самым труднопреодолимым для наших производителей из-за высокой ставки за кредит, отсутствия инвестиций, и в результате отсутствует доступ к новым технологиям. Вхождение в ВТО потребует от Казахстана принятие обязательств по дальнейшей либерализации доступа иностранных услуг (аудит, консалтинг, строительство, международные перевозки, туризм и т.д.) и их поставщиков на казахстанский рынок. Китай и отдельные развивающиеся страны рассчитывают на открытие развитыми странами-членами ВТО отдельных секторов экономики с тем, чтобы увеличить их участие в мировой торговле услугами. Важной составляющей поставки услуг, является, по их мнению – перемещение физических лиц. Либерализация в этой области может привести к миграции дешевой рабочей силы и специалистов, что усугубит без того сложную проблему безработицы в отдельных странах. Особого изучения требует учет возможных негативных последствий для малого бизнеса в случае вхождения Казахстана в ВТО и меры для его защиты» [3. Сагадиев К. Вступление Казахстана в ВТО: проблемы, последствия и перспективы // Международный деловой журнал KAZAKHSTAN. №1. – [Электронный ресурс] // http://www.investkz.com/ journals/34/290.html].

Результаты исследования. «Полноправный участник ВТО» – на данный момент это своего рода показатель престижа, развитой рыночной и открытой экономики, а также возможность продвижения и дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности страны посредством экспорта товаров и услуг.

Но ни для кого не секрет, что в этой организации правила диктуют развитые страны с превалирующей долей экспорта готовой продукцией и различных услуг, и Казахстану, как стране с развивающейся экономикой необходимо пересмотреть взгляды и принципы ведения экспортно-импортной политики, так как членство в этой организации сулит нам не только широкие возможности, но и негативное развитие для некоторых отраслей:

– ослабление позиций отечественных производителей из-за снижения цен на ввозимые в страну товары;

– падение уровня производства ввиду невозможности конкурировать с мировыми производителями;

– в целом снижение потенциала развития казахстанского бизнеса;

– низкая вероятность установления для Казахстана «переходного периода» по причине малого объема промышленного производства;

– отсутствие «переходного периода» ограничит возможности государства для поддержки малого и среднего бизнеса на начальном этапе вхождения в ВТО.

Начнем с того, что Республика Казахстан конкурентоспособна только в области добычи природных ресурсов, в остальных отраслях мы неконкурентоспособны, и вообще там дела обстоят плохо, особенно в сфере сельского хозяйства и легкой промышленности. Таким образом, когда наша страна вступит в ВТО, то мы не сможем защищать своего производителя установлениями

количественных ограничений во внешней торговле. Более того, нам придется снизить таможенные тарифы, которые в будущем мы не сможем повышать. Далее, «вступление в ВТО может грозить полной ликвидацией некоторых отраслей народного хозяйства. Во многих странах эту опасность чувствуют острее, особенно в странах Восточной Европы, чья сельхозпродукция оказывается «вдруг» не нужна. Поэтому необходимо принимать соответствующие меры до того, как политики приняли решения и подписали документы. Для Республики Казахстан не может считаться справедливым, если обязательства по вступлению в ВТО будут основаны на сокращении уровня внутренней поддержки, оказываемого государством аграрному сектору. Так 20 лет назад, в 1990 г. сельское хозяйство занимало 34% в ВВП, но за годы реформ уровень сельскохозяйственного производства сократился в 2,5 раза, и теперь его доля в ВВП составляет лишь 8,4%. Уровень правительственной поддержки сельскохозяйственных производителей в Казахстане значительно отличается от сложившегося в развитых странах. Так, отношение размера дотаций к размерам агропродукции составляет 80% в Швейцарии, средний уровень в странах Европейского Союза – около 45%. Страны же ЕС и Япония продолжают защищать свои продовольственные рынки от американских товаров. Европейский Союз тратит половину госбюджета на субсидию сельскому хозяйству, в том числе 7 млрд долл. на поощрение сельскохозяйственного экспорта. В этих условиях Казахстану также необходимо добиваться специальных мер защиты внутреннего производства сельского хозяйства. Но требования ВТО таковы, что, если страна хочет применить подобные меры, нужны серьезные исследования, чтобы доказать, что производителю будет нанесен ущерб импортом» [4. Сайт «Россия и всемирная торговая организация – WTO» [Электронный ресурс] // http://www.wto.ru/ru/ newsmain.asp].

«Одним из отрицательных факторов для производителей и положительным для потребителей будет требование ВТО к качеству товаров, производимых в Казахстане, так как они должны отвечать международным стандартам. Это автоматически повлечет за собой уход с прилавков магазинов низкокачественных отечественных товаров и появление товаров, отвечающих международным требованиям. Как следствие этого, отсутствие мест реализации отечественных товаров низкого качества повлечет за собой разорение местных товаропроизводителей, и повлияет на рост безработицы в республике. Стоит отметить, что в Казахстане существуют фирмы, которые устоят перед натиском иностранных товаров. Но в большинстве своем некачественную продукцию выпускают мелкие товаропроизводители, так называемый средний бизнес, на который возлагают в правительстве Казахстана большие надежды. И если средний бизнес начнет затухать, то программа правительства потерпит фиаско».

А позитивный сценарий развития событий подразумевает:

– повышение конкурентоспособности казахстанской экономики;

– повышение экономического потенциала стран, формирующих Единое экономическое пространство (ЕЭП);

– повышение уровня промышленного производства в стране;

– улучшение качества производимых в Казахстане товаров;

– возможность для Казахстана играть лидирующие позиции в Центральной Азии.

Вступление Казахстана в ВТО увеличит поток иностранных инвестиций, что будет способствовать развитию банковской системы и процессу интеграции в мировую экономику. От вступления выиграют потребители. Так как смогут приобретать высококачественные товары и услуги. Далее, отечественные производители, которые сейчас уже работают по высоким международным стандартам получат возможность выхода на международный рынок. Таким образом, главный положительный момент – это доступ на мировые рынки. В соответствии с принципом транспарентности (один из основных принципов ВТО) членство нашей страны в ВТО еще больше повысит инвестиционную привлекательность республики, так как иностранные инвесторы в соответствии с принципом транспарентности будут уверены в защите своих вложений.

Существует также мнение, что ущерба отечественной промышленности нанесено не будет, и Казахстан только выиграет от вступления по следующим причинам: во-первых, из-за того, что казахстанская промышленность сегодня насыщена большим количеством импортных комплектующих, и потому несет потери от пошлин на ввозимую продукцию; во-вторых, соотношение низкой цены и плохого качества, которое демонстрирует отечественная промышленность, не может предложить ни одна иностранная фирма, ибо дорожит своей репутацией. При этом низкий курс тенге, десятикратно лучшая защита, чем любые импортные пошлины».

В целом, как считают отечественные аналитики, «нам необходимо серьезно проанализировать все возможные последствия вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию. Нужно привлечь к этой работе ученых и специалистов, как это уже сделано в России. Надо проинформировать население о ходе и результатах переговорного процесса по ВТО. О тех проблемах, с которыми мы сталкиваемся или столкнемся. Ведь правила ВТО будут непосредственно влиять на каждого из нас: потребителя и производителя, экспортера и импортера. И чем больше будет знать общественность о требованиях ВТО, тем больше будет у нее возможностей готовиться к ним».

Целью вступления любой страны в ВТО является получение определенных преимуществ. Для Казахстана они заключаются в следующем:

Помимо того, что Казахстан будет признан страной с открытой рыночной экономикой, интегрированной в мировое хозяйство и мировые структуры, содействующие ее развитию, он автоматически получает в отношениях со всеми членами ВТО режим наибольшего благоприятствования (РНБ).

Казахстан будет также иметь дополнительные и выгодные пути транзита для своих товаров. Это особенно важно для развития внешней торговли Казахстана отечественными товарами обрабатывающей промышленности.

В кратко и среднесрочной перспективе вступление Казахстана в ВТО важно с точки зрения привлечения инвестиций и, прежде всего, в обрабатывающую промышленность и в развитие высокотехнологичных производств.

Большое значение для Казахстана может представлять режим ВТО в отношении торговых споров, особенно при антидемпинговых разбирательствах, применяемых в отношении экспортных товаров Казахстана.

Вступив в ВТО, Казахстан может реально рассчитывать на получение права участия в разработке норм, регулирующих мировую торговлю, руководствуясь национальными интересами.

Кроме того, появится возможность доступа к оперативной информации о внешнеэкономической политике и намерениях правительств, стран-участниц ВТО, что, в конечном счете, позволит вести более эффективную торговую политику.

Создание условий повышения качества и конкурентоспособности национальной продукции в результате расширения присутствия передовых технологий, товаров, услуг и инвестиций на внутреннем рынке, внедрения международных стандартов качества.

В связи с расширением импорта потребитель сможет получить доступ к широкому ассортименту товаров и по более низким ценам.

Достижение результатов, ожидаемых от членства Казахстана в ВТО, будет во многом зависеть от условий, на которых состоится вступление Казахстана в эту организацию и уровня принимаемых Казахстаном обязательств по обеспечению доступа на отечественные рынки товаров и услуг.

Вопрос о месте Казахстана в системе мировых экономических процессов приобретает большое значение, что в значительной степени обусловлено быстрым ростом его экономики. Оценка роли и значения происходящих в нашей стране изменений, направленных на модернизацию и диверсификацию отечественной экономики, необходима для последующего перспективного развития Казахстана.

Заключение. В настоящее время в мире складывается новая структура экономических взаимоотношений, основанная на качестве формирования выгодных связей со странами – обладателями ресурсов, необходимых для поддержания и дальнейшего развития экономического потенциала многих развитых стран мира. В этой связи страны, имеющие необходимые ресурсы и способные разрабатывать перспективные планы их использования, получают неоспоримые конкурентные преимущества.

В последние годы Казахстан играет достаточно важную роль в качестве участника мировых экономических процессов, в частности, в международной торговле, что подтверждается его активным участием в деятельности ВТО как наблюдателя, так и потенциального его члена, так как обладает значительными запасами основных видов ресурсов, располагается на пересечении основных трансконтинентальных торгово-транспортных путей, сохраняет внутреннюю стабильность, а также – в целях повышения эффективности использования имеющихся преимуществ – является инициатором развития большинства

региональных и межрегиональных проектов. Усилия Казахстана отмечаются как руководителями государств мира, так и экспертами в различных сферах.

В современном мире значимость государства определяется его возможностями генерировать новые идеи, которые, в свою очередь, направлены на создание экономических ценностей. У Казахстана такие идеи есть, и реализуются они с целью роста благосостояния населения страны, повышения качества жизни и содействия общему мировому прогрессу.

В настоящее время в ВТО вступили 157 стран, или примерно 80% всех государств мира, из которых 139 являются торговыми партнерами Казахстана. Естественно, что Казахстан должен и будет стремиться к урегулированию торговых отношений с этими странами на выгодных для себя условиях. Каждое из этих государств может начать по отношению к любым товарам, импортируемым из Казахстана, процедуру антидемпингового разбирательства. Наша страна уже не первый год сталкивается с подобными расследованиями и мерами, предпринимаемыми в отношении казахстанского экспорта, стали, продукции цветной металлургии, ферросилиция, феррохрома, титановой губки, высокообогащенного урана и другой продукции – со стороны США, ЕС, Индии, Мексики, Бразилии, Колумбии и Венесуэлы. Именно поэтому вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию, реализующую эффективный механизм либерализации мировой торговли и всей связанной с ней системы экономических отношений, является важнейшим приоритетом внешней политики республики.

Каждая страна-член ВТО, какой бы она ни была по развитости экономики, влияет на деятельность и развитие организаций, а под развитием ВТО часто подразумевают расширение масштабов организации и дальнейшую либерализацию международной торговли между участниками.

Безусловно, что вступление Казахстана в организацию принесет пользу ВТО, а именно многим ТНК и крупным импортерам, в результате снятия торговых барьеров, что, определенно, не на руку отечественному производителю.

Для стран-участниц ВТО Казахстан, прежде всего, интересен как крупный экспортер сырья – основной статьей казахстанского экспорта являются топливно-энергетические товары, чья доля в общей структуре составила чуть более 77%. Поэтому импортеры в предвкушении получения казахстанского сырья без таможенных сборов.

Так или иначе, Казахстан является «лакомым кусочком» для стран-импортеров – в их глазах мы являемся импортно ориентированной страной с малой долей производства своей продукции, зависящей от иностранных относительно дешевых товаров. Почти половину казахстанского импорта составляют машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты. Продукция химической промышленности с долей в 14,4% является второй крупнейшей товарной группой в структуре импорта нашей страны.

Казахстан, вступив в ВТО «совсем в другом качестве» – нашу страну уже нельзя считать государством «третьего мира». Именно Казахстан наряду с другими развивающимися странами и странами с переходной экономикой обеспечивает прирост мирового ВВП.

Факт вступления Казахстана в ВТО – это практическое событие, где вступление нашей республики в организацию означает, что Казахстан готов играть «по международным торговым правилам».

ЛИТЕРАТУРА

1. Салпынов М. Глобализация экономики Казахстана (перспективы вступления в ВТО) // Континет. – №2. – [Электронный ресурс] // http://www.prof.msu.ru/publ/omsk/14.htm
2. Сидоров О. Кому выгодно вступление Казахстана в ВТО // Gazeta.kz. – 2003. – №7. – [Электронный ресурс] // http://articles.gazeta.kz/art.asp?aid=31725
3. Сагадиев К. Вступление Казахстана в ВТО: проблемы, последствия и перспективы // Международный деловой журнал KAZAKHSTAN. – №1. – [Электронный ресурс] // http://www.investkz.com/ journals/34/290.html
4. Сайт «Россия и всемирная торговая организация – WTO» [Электронный ресурс] // http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СЕВООБОРОТОВ ПРИ ОРОШЕНИИ В АНДИЖАНСКОМ РЕГИОНЕ

Эгамбердиева Барнохон Гулямджановна, *преподаватель кафедры «Информационной технологии и математика» Андижанского филиала Ташкентского государственного аграрного университета*
Мирхамидов Усарбай, *доцент кафедры «Информационной технологии и математика» Андижанского филиала Ташкентского государственного аграрного университета*
Запаров Зиядилла Абдумаликович, *преподаватель кафедры «Информационной технологии и математика» Андижанского филиала Ташкентского государственного аграрного университета*
Уринов Бобирмирзо Омонович, *преподаватель кафедры «Информационной технологии и математика» Андижанского филиала Ташкентского государственного аграрного университета*
Расулова Нозимахон Абдулазизовна, *магистрант кафедры «Методика преподавания социально-гуманитарных наук», Андижанского государственного университета*

Abstract. *This article solves the justification of the criteria for optimality of the problem: finding an indicator of agricultural production that would ensure maximum output from crop rotation at the lowest cost of labor, money and other means, which corresponds to the main goal of developing the economy of the national economy. The method of mathematical programming is applied and numerical results are given.*
Keywords*: area of crop rotation, specific weight of crop rotation, cotton production plan, production balance and feed use, sowing area, limited amount of purchased feed.*

Важнейшим условием повышения эффективности орошения, как важнейшего фактора интенсивности сельского хозяйства Узбекистана, является совершенствование структуры посевных площадей и освоение научно обоснованных севооборотов. В хозяйствах Узбекистана, где полностью освоены орошаемые севообороты, урожайность зерновых была на 26-44$, а кормовых культур - на 8-31$ выше, чем в хозяйствах, где севообороты не освоены. Размещение зерновых культур в освоенных севооборотах увеличило чистый доход с гектара на 35-59 руб., а окупаемость затрат - на 20-31$. Себестоимость I ц зерна в освоенных севооборотах была на 14-17$ дешевле.

Вводимые севообороты отражают сложившуюся специализацию и концентрацию производства, а также рациональное сочетание отраслей. Поэтому орошаемые севообороты должны быть обоснованы с учетом не только агротехнических, но и организационно-экономических и мелиоративных факторов. Рациональное сочетание отраслей в орошаемом земледелии должно обеспечивать наиболее полное и эффективное использование водных ресурсов и времени вегетационного периода. Использование этого принципа при экономическом обосновании орошаемых севооборотов обеспечит научно обоснованную специализацию и концентрацию производства и наиболее полное использование всех имеющихся ресурсов.

Одной из особенностей проектирования орошаемых севооборотов является возрастание роли экономической основы севооборотов - структуры посевных площадей. Поэтому своевременное и качественное обоснование структуры посевов с учетом специализации хозяйств, гидромодуля, удельного веса орошения и обеспеченности трудовыми ресурсами - важнейшее условие для успешного освоения севооборотов и эффективного использования орошаемых земель.

Состав культур орошаемых севооборотов кроме специализации хозяйств должен соответствовать и водообеспеченности оросительной системы. Так, при гидромодуле орошаемого участка до 0,55 л/сек/га кормовым культурам, требующим интенсивного режима орошения (кормовые корнеплода, кукуруза) может быть отведено не более 40% пашни. С повышением гидромодуля от 0,55 до 0,80 кормовые культуры могут занимать 40-60% площади. Гидромодуль 0,81,1 позволяет увеличить насыщение севооборотов кормовыми до 80 и более процентов. Несоблюдение этих требований нарушает оптимальный режим орошения культур и снижает их урожайность.

Наиболее эффективной зерновой культурой при орошении является озимая пшеница. В хозяйствах Узбекистана она на 36% превосходит яровую пшеницу по урожайности и на 71% по суше чистого дохода с гектара. В условиях опытных учреждении преимущество озимой пшеницы по урожайности составляет 45-65%, а по размеру чистого дохода с гектара - 57-91%. Рентабельность производства озимой пшеницы на 38-88% выше.

Наиболее благоприятные условия для концентрации посевов озимой пшеницы при орошении отмечены в разных регионах Узбекистана, где целесообразно расширять посевные площади этой культуры до 60% к площади зерновых. Сложившееся соотношение между озимой и яровой пшеницей не соответствует высокоэффективному использованию орошаемых земель и требует дальнейшего совершенствования в сторону повышения удельного веса озимых культур. Примерное соотношение между озимой и яровой пшеницей в орошаемых севооборотах должно составлять в долине свыше 1,5:1 и 2:1, а в остальных районах 1:1.

Из кормовых культур самая ценная - люцерна, которую целесообразно использовать на сено, сенаж, зеленый корм и травяную муку. При организации сырьевого и зеленого конвейера дополнением к люцерне могут быть сорго, суданская трава, кукуруза и злакобобовые смеси. Среди зернофуражных культур перспективны посевы кукурузы, ячменя, сои и гороха.

В целях повышения производительности труда, снижения потребности в технике и ритмичной заготовки кормов, целесообразна организация силосного, зеленого и сырьевого конвейеров и выделение кормопроизводства в специализированную отрасль.

При организации зеленого и сырьевого конвейера необходимо учитывать, что самый ранний зеленый корм с низкой себестоимостью обеспечивают озимая рожь и кормовые сорта тритикале. В первой половине лета лучшие экономические показатели обеспечивают смешанные посевы гороха с овсом и подсолнечника с горохом.

Применение наиболее эффективных подкосных культур в 1,8-2,2 раза увеличивает сбор кормопротеиновых единиц и чистый доход с гектара пашни. После озимых на зеленый корм перспективны смешанные посевы подсолнечника с горохом и кукурузы с суданкой; после смесей ранневесенних однолетних трав наиболее эффективны посевы подсолнечника с горохом, обеспечивающие получение 400-500 ц зеленой массы с рентабельностью 220-280$. Такое сочетание культур отвечает требованиям Продовольственной программы по разработке и внедрению технологий, обеспечивающих получение 100-150 ц кормовых единиц с орошаемого гектара.

Важнейшим условием интенсивного использования орошаемых земель является широкое использование пожнивных посевов. Размещение наиболее эффективных пожнивных культур после уборки озимой пшеницы позволяет на 42-93$ увеличить продуктивность орошаемого гектара, на 23-45$ сократить сроки окупаемости капитальных вложений на мелиорацию. Из пожнивных культур в зоне Поволжья наиболее эффективные смешанные посевы холодостойких культур: подсолнечник + горох, овес + горох. При поздних сроках посева целесообразны вико-овсяные смеси, устойчивые к заморозкам. Наряду с ними в пожнивных посевах перспективны смешанные посевы озимых культур с вико-овсянными и горохо-овсянными смесями.

При современном уровне интенсификации орошаемого земледелия различие в урожайности зерновых культур в зависимости от предшественника достигают 10-30$. Лучшими предшественниками для озимой пшеницы являются - пласт и оборот пласта люцерны, горох и однолетние травы. Средняя прибавка урожая озимой пшеницы при размещении ее по лучшим предшественникам в сравнении с посевом ее по яровым зерновым составила: по пласту многолетних трав - 10,0; обороту пласта - 9,0; гороху - 6,8; однолетним травам - 4,9; кукурузе на ранний силос - 3,9 и озимой пшенице - 3,2 ц зерна с гектара. Этот крупный резерв повышения урожайности и экономической эффективности возделывания культур должен быть максимально использован.

Размещение озимой пшеницы по обороту пласта многолетних трав и гороху, в сравнении с посевом ее по яровой пшенице, увеличивает чистый доход с гектара на 16-38$, а окупаемость затрат на 15-51$. После хороших предшественников (оборот пласта многолетних трав, горох) допустимы повторные посевы озимой пшеницы. Наибольший выход зерна с наименьшей себестоимостью обеспечивается в звеньях: яровая пшеница (по люцерне) - озимая пшеница и горох - озимая пшениц. Размещение яровой пшеницы по пропашным в сравнении с вышеуказанными звеньями снижает выход зерна в звене - яровая пшеница - озимая пшеница на 12-15$, а окупаемость затрат на 11-21$.

Лучшим предшественником для яровой пшеницы является люцерна двухгодичного пользования и озимые, В сравнении с ними пропашные предшественники снижают урожайность на 8-12$ и окупаемость затрат на 12-21$. Лучшее по качеству зерно пшеницы отмечается после бобовых предшественников. Повторные посевы яровой пшеницы в производственных условиях в сравнении с размещением их по озимым снижают урожайность зерна на 5-12 ц/га, а чистый доход с гектара -на 45-118 руб.

При экономическом обосновании проектов орошаемых севооборотов на перспективу целесообразно устанавливать дифференцированную урожайность зерновых культур по предшественникам: для озимой пшеницы по яровым зерновым - 1,00, по озимым - 1,07, кукурузе на ранний силос - 1,09, однолетним травам - 1,13, гороху - 1,16, обороту пласта - 1,22 и пласту многолетних трав - 1,24; для яровой пшеницы - по яровым зерновым - 1,00, кукурузе - 1,11, озимой пшенице - 1,23 и люцерне - 1,34. Использование нормативов дифференцированной урожайности культур по предшественникам позволит использовать при обосновании севооборотов экономико-математические методы и полнее учитывать эффективность использования земли, как главного средства производства в сельском хозяйстве.

В целях оптимизации агротехнических, мелиоративных и организационно-экономических требований научно обоснованного чередования культур матрица задачи по экономическому обоснованию севооборотов должна иметь блочно-диагональную структуру," в которой каждый севооборотный участок должен быть представлен отдельным блоком с характерным для него водообеспеченностью, расстоянием до хозяйственных центров, применяемой техникой полива и т.д. Б предлагаемой модели с дифференцированной урожайностью зерновых культур по предшественникам достигается одновременная оптимизация структуры посевных площадей, системы севооборотов, водных ресурсов, рационов кормления и обеспечивается рациональное размещение севооборотов на территории хозяйства. В качестве критерия оптимизации целесообразно использовать максимум чистого дохода, определяемый как разность между стоимостью валовой продукции и суммой производственных затрат. Использование предлагаемой методики позволит повысить научную обоснованность перспективного планирования и обеспечит наиболее полное использование земельных, водных, трудовых и материально-технических ресурсов.

При перспективном планировании рациональной структуры кормопроизводства в крупных орошаемых хозяйствах зерново-скотоводческого направления (в зависимости от удельного веса орошаемых земель и плотности поголовья скота) следует учитывать, что при 5-7%-ной годовой обеспеченности в кормах за счет естественных кормовых угодий на каждые 100 структурных голов крупного рогатого скота (40-50% коров в стаде) потребуется 130-135 га пашни, в т.ч. 77-79 орошаемой и 52-57 га богарной. Посевы на богаре (ячмень) обеспечивают лишь 68% потребности в фуражном зерне, остальная часть кормов будет заготовлена на орошении при следующей структуре посевных площадей: на зернофураж 12-13% (кукуруза 66,5, ячмень 6-6,5); на травяную муку (люцерна).- 5-6; на сенаж ж сено - 24-26 (люцерна 18-19, овес + горох 6-7); на силос - 23-24 (кукуруза 10—IIv подсолнечник + горох 12-13); на зеленый корм 33-35% (люцерна 12-13, овес + горох 8-9; озимые 3-4, сорго 3-4, кукуруза + суданка 3-4%). При этом предусмотрены поукосные посевы на площади 8-9 га (на зеленый корм) и пожнивные на 27-28 га (17-18 га на зеленый корм и 11-12 га на силос)-. Внедрение рекомендуемой структуры кормовых культур в крупных орошаемых хозяйствах зерново-скотоводческого направления обеспечит рациональное сочетание орошаемых и богарных земель и максимально возможное производство кормов с низкой себестоимостью.

Наиболее эффективной структурой посевных площадей в крупных зерново-скотоводческих хозяйствах, имеющих 40-50$ орошаемых земель, является такая, при которой зерновые занимают 51-52$ (в т.ч. озимые 26-28$, яровая пшеница 9-10 и зернофуражные культуры 11-12$) и кормовые 48-49$ (в т.ч. многолетние травы 25-26$).

Полученные данные могут быть использованы проектными организациями и фермерскими хозяйствами Андижанского вилоята для экономического обоснования размещения, специализации и концентрации сельскохозяйственного производства на орошаемых землях. Внедрение разработанных нами предложений по рациональному размещению культур, совершенствованию структуры посевных площадей и севооборотов в условиях дальнейшей интенсификации производства, окажет практическую помощь

фермерским хозяйствам Андижанского вилоята при организации эффективного использования орошаемых земель и успешной реализации продовольственной программы Узбекистана.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дмитриев В.С. Экономические проблемы развития орошения в Поволжье. Вестн. с.-х. науки, 1976, № I, с.21-29.
2. Добрынин В.А., Добрынина А.Я. Экономика производства и использования кормов. М., ТСХА, 1978. - 49 с.
3. Добрынин В.А. Экономическая оценка кормовых культур, видов кормов и рационов. В кн.: Экономика сельского хозяйства / Под ред. В.А.Добрынина. М., 1978, с.318-323. - (Учебник для с.-х. вузов по экон. специальностям).
4. Долгошей Г.А., Макеенко М.М. Экономика сельского хозяйства: Словарь справочник. М.: Колос, 1981. - 396 с.
5. Дунаев П.П. Интенсификация ключ к эффективности сельскохозяйственного производства. - Экономика сельск. хоз-ва, 1982, гё 12, с.68-76.

MANAGEMENT AND MARKETING

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ В ОБЛАСТИ СТАНДАРТИЗАЦИИ ОБРАБОТКИ ЗАПРОСОВ КОНТАКТ ЦЕНТРАМИ

Э. Наджафов, *к.т.н., доцент, Национальная Академия Авиации, Баку, Азербайджан*
Р. Гафарзаде, *магистрант, Национальная Академия Авиации, Баку, Азербайджан,*

Abstract. *In accordance with the constant technological progress and new implementations of social media tools, development and regulations of contact centers are going to the next level. This work presents an analysis of following standards in field of Contact Centers' regulations, such as European standard EN 15838, American Standard COPC, International standard ISO 10002 and ISO 18295 (based on EN15838). Based on done analysis it is important to emphasize the need of Contact Centers in Azerbaijan to implement omnichannel client approach with the instant regulation of the processes within the contact center environment. In order to meet customer expectations and set customer satisfaction level to a higher degree it may be important to implement a specific standard for Azerbaijan in accordance with ISO 10002.*
Keywords*: contact center, standards for assessing the quality of contact center services, efficiency, omnichannel approach.*

Введение. Контакт центры играют важную роль в цепи обеспечения беспрерывного общения между компанией, предоставляющей продукцию и клиентом – потребителем. Именно по этой причине не прекращается постоянное развитие и внедрение инновационных решений в сферу предоставления логистического сервиса контакт-центрами в целях обеспечения высокого уровня удобства как клиенту, так и агенту (оператору), ассистирующему при решении возникшей проблемы. В условиях скоростного развития технологий наиболее важным является усиление контроля, наличие четко прописанных правил обработки запросов, а также повышение эффективности управления [8].

Применительно к областям исследования по развитию контакт центров можно сослаться на Гольдштейна, Фрейнкмана, Флусс, Кусак, Кливланда. Опубликованная в 2002 году работа Гольдштейна и Фрейнкмана дала толчок развитию контакт центров на территории России [11]. Изданные же в последние годы (2013 – 2019) работы Флусс, Кусак, Кливланда [12;13;14] представляют собой передовой опыт контакт центров и определяют дорожную карту дальнейшего их развития по всему миру.

В данной статье проведен анализ основных мировых стандартов работы контакт центров и выявлены предложения по методологии обработки запросов. На сегодняшний день, можно выделить ряд основных стандартов оценки качества работы контакт центров, на основание которых можно определять дорожную карту развития контакт центра предприятия: международный стандарт ISO 10002 - обеспечение удовлетворенности потребителей и работа с претензиями; европейский стандарт EN 15838, разработанный в 2007 году Европейской Конфедерацией Организаций Контактных центров, входившей в состав рабочей группы технического комитета Европейского комитета по стандартизации CEN, также международный стандарт ISO 18295, разработанный на основе EN 15838 и включающий в себя рекомендации по обработке запросов контакт центрами компаний; *американский стандарт COPC* (Customer Service Provider Standard), разработанный компанией Customer Operation Performance Inc. в 2005 году.

Также не менее важно отметить тенденцию стран – соседей в области внедрения стандартов по обработке запросов контакт центрами. Так, в России на основе ISO 100002 были внедрены стандарты ГОСТ Р 55540-2013 и ГОСТ Р ИСО 10002-2007, в Турции - TS 10002 [3;4].

ISO 10002 [6] - *обеспечение удовлетворенности потребителей и работа с претензиями.*

Необходимо отметить, что данный стандарт основывается на стандарте ISO 9001 - системы менеджмента качества, однако своей целью имеет повышение уровня удовлетворенности клиентов посредством повышения эффективности обработки претензий, запросов, непрекращающейся работой над повышением и обеспечением качества предоставляемой продукции, в нашем случае, обработки запросов, на основание отзывов и обратной связи.

На Рис. 1 представлена схема корректной обработки запроса/претензии с целью поддержания высокого уровня предоставляемых услуг.

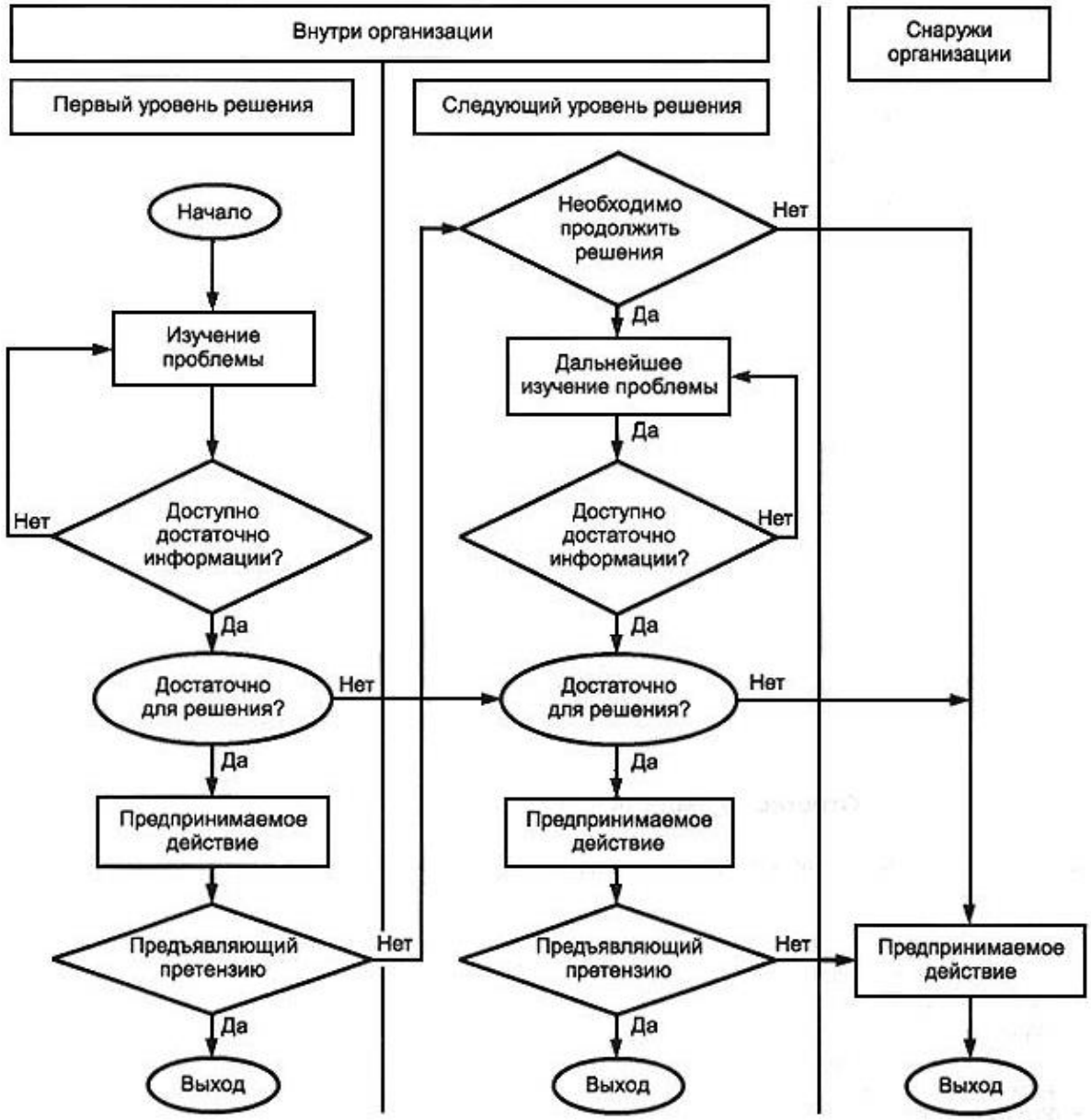

Рис. 1. Схема обработки запроса/претензии

Основными аспектами работы данного стандарта являются:

- создание клиентоцентричной рабочей атмосферы в контакт центре, посредством детальной обработки всех поступающих запросов и претензий;
- вовлечение руководства компании в решение наиболее сложных запросов, также при установлении локаций ресурсов внутри контакт центра;
- определение, затем решение претензий, в следствие чего имеет место превышение уровня потребительских ожиданий;
- непрекращающийся анализ поступающих запросов и претензий с целью дальнейшего повышения уровня качества предоставляемых услуг;
- аудит процесса обработки запросов со стороны руководства.

Таким образом, необходимо выделить основные области задач работы контакт центра:

- предоставление клиенту возможности полностью выразить претензию, запрос, описать произошедшую ситуацию:
- своевременное и постоянное обеспечение клиента о процессе рассмотрения его запроса, претензии.

Европейский стандарт EN 15838 [1].

С связи с фактами несоответствия потребительских ожиданий и работы контакт центров и требования мандата M/378 Европейской Комиссии был создан Европейский стандарт EN 15838. Основными требованиями и отраслями работы стандарта являются:

- совершенствования в области повышения качества предоставляемых услуг контакт центрами, с целью повышения конкурентоспособности организации;
- эффективное распределение расходов при создании и выборе технологических инструментов обработки запросов;
- улучшения в области управления агентами, работниками контакт центров, в результате позволяющие повысить уровень предоставляемых услуг;
- удовлетворенность клиента.

Визуализировать требования стандарта можно в предложенной схеме (Рис. 2) поиск решений и постоянный аудит работы контакт центров. Отмечу, что в предложенной схеме процесса предоставления услуг контакт центром установленные критерии находятся в непрекращающейся связи друг с другом.

Рис. 2. Поиск решений и постоянный аудит работы контакт центров

Таким образом:

А) Внедряется технологическое решение обработки запросов, посредством которого определяется стратегия управления организацией;

Б) Результатом работы являются показатели уровня удовлетворенности клиентов и социальная ответственность агентов;

В) Основываясь на результатах, внедряются инновации или сокращаются изжившие себя методы обработки.

Международный стандарт ISO 18295 [5] – *Требования к контакт центрам, центры взаимодействия с клиентами.*

Стандарт ISO 18295, разработанный на основе европейского стандарта EN15838, описанного выше и внедренный в 2017 году, выделил следующие основные направления, над которыми необходима работа контакт центров:

- перенос акцента от уровня удовлетворенности клиента к уровню клиентского опыта;
- внедрение многоканальности обработки поступающих запросов;
- акцентирование и повышение роли таких факторов как грамотность речи, этикет, при обработке запросов со стороны агентов контакт центра;
- возможность и фактическое предоставление полной информации о степени решения проблемы, при долгой или затруднительной обработке запроса.

В числе наиболее актуальных решений при определении стратегии со стороны руководства контакт центров выделяют общедоступность непротиворечивой информации для работников.

Американский стандарт COPC (Customer Service Provider Standard) [2].

Данный стандарт является крупнейшим, на сегодняшний день мировым стандартом отслеживания, аудита и, следовательно, повышения качества обслуживания клиентов в сфере предоставления услуг контакт центрами. Учитывая непрекращающийся процесс

технологического развития, данный стандарт своевременно обновляется, позволяя оставаться “на одной странице” с клиентом, поскольку на сегодняшний день, основным показателем оценки качества предоставления услуг является то, какой отзыв клиенты оставят о сервисе в социальных сетях, которые соединяют деятельность компаний по всему миру.

COCP выделяет следующие основные области работы:

- Потребительский опыт
- Уровень предоставляемого сервиса
- Качество услуг
- Расходы
- Прибыль

Важно отметить основные преимущества руководства стандартом COPC:

1. Обработка запросов “ одним касанием”:

Работа над данной области позволить уменьшить количество повторных запросов, сократить повторяющиеся действия операторов и соответственно, повысить качество предоставляемых ими услуг;

2. Повышение качества обработки запросов:

Сокращая количество слабо и неэффективно обработанных запросов, компания сокращает расходы на предоставления бесплатных ваучеров, услуг.

3. Своевременное предоставление услуг посредством современных интернет – каналов.

Руководство данным стандартом позволяет развивать услуги одновременно с технологическими компаниями, которые устанавливают стандарты, которыми живет общество на данный момент (такие компании как Apple, Samsung вырабатывают новые решения, и компании, запросы которых обрабатываются иными методами или услуги, которые невозможно интегрировать которые невозможно интегрировать с предлагаемыми решениями, теряют клиентов, которые готовы переплачивать за удобство [7].

Стандарты по обслуживанию клиентских запросов выделяют следующие основные области работы над повышением качества обслуживания клиентов, показатели которых необходимо выявлять посредством аудита в режиме реального времени [9;10]:

- подсчет необходимого количества операторов в определенное время (например, 08:00 – 20:00/ 20:00 – 08:00) посредством анализа количества и сложности поступающих запросов в зависимости от времени;
- расчет времени на обработку одного отдельно запросов в соответствие с регулированием и отраслью работы организации.

Заключение. В завершение данного анализа необходимо отметить, что все вышеуказанные процессы имеет место единовременно внедрять в работу контакт центров Азербайджанской Республики по ряду нижеследующих причин. Общество Азербайджана в силу открытых экономических отношений с европейскими государствами и США, как и подавляющее количество стран региона, активно использует новшества в области технологий, и, к примеру, уже единовременно выражает претензии к качеству оказываемых услуг, пользуясь средствами массовой информации. Таким образом, контакт центрам необходимо принимать во внимание, в частности, и предложение американского стандарта COPC, и предлагать свои клиентам поддержку, по уровню услуг и методологии обработки, способную быть свободно интегрированной в работу современных мобильных и стационарных операционных систем. Однако, в силу этнической и ментальной специфики рынка, также необходимо предлагать и внедрять уникальные решения, которые упростят процесс обработки запросов для потребителя и в результате повысят уровень удовлетворенности от полученного опыта.

Руководствуясь опытом соседних стран, не менее важным является предложение по внедрению собственного стандарта по обработке запросов со стороны клиентов. Стандарт может быть интегрирован по образцу стандартов ISO 10002, ISO 18295, также могут быть имплементированы и предложения американского стандарта COPC, носить приставку AZ. Введение данного стандарта позволит повысить уровень конкурентоспособности организаций, соответственно также и уровень предоставляемых услуг контакт центрами по всей стране, что позволит превысить клиентские ожидания в рассматриваемой сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный ресурс (Европейский стандарт EN 15838). https://standards.cen.eu/index.html
2. Электронный ресурс COPC (Customer Service Provider Standard). https://www.copc.com/copc-standards/for-csps/
3. Электронный ресурс ГОСТ Р ИСО 10002-2007. http://gostexpert.ru/data/files/10002-2007
4. Электронный ресурс TS 10002. https://www.turcert.com/egitim/musteri-memnuniyeti-egitimleri
5. Электронный ресурс ISO 18295:2017. https://www.iso.org/ru/standard/64739.html
6. Электронный ресурс ISO 10002:2018. https://www.iso.org/standard/71580.html
7. Мельников Ю. Преимущества и недостатки контакт-центров // Технологии и средства связи, 2013.
8. Даричева А.D. Анализ Стандартов Оценки Качества Услуг Контакт-Центра // Материалы IX Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум», МТУСИ
9. The Digital Evolution Journey of the Contact Centre//исследование в области контакт центров со стороны ведущего консалтингового агентства Bearing Point https://www.bearingpoint.com/files/BEUK1206_Digital_Contact_Centre.pdf
10. Исследования и материалы мирового интернет бюро по предоставлению услуг контакт центрами по всему миру https://www.customercontactweekdigital.com/
11. Гольдштейн Б.С. Фрейнкман В.А, CALL – Центры и компьютерная телефония, СПб.: БХВ – Санкт-Петербург, 2002.
12. Brad Cleveland, Contact Center Management on Fast Forward: Succeeding in the New Era of Customer Experience, ICMI – 2019 - SBN-13: 978-0985461133
13. Michael Cusack, Conducting a Contact Center Assessment, CreateSpace Independent Publishing Platform; 1st edition (January 11, 2013) - ISBN-13: 978-1481865272
14. Donna Fluss, The Real-Time Contact Center, AMACOM *August 2005.* ISBN: 9780814472569

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ТРАКТОВКАХ ПОНЯТИЯ «ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

*Докторант **А. К. Рахманова,***
Казахстан, Алматы, Менеджмент Университет (AlmaU)
*К.и.н. **Г. Б. Рахманова,***
Казахстан Алматы, доцент КазУМО и МЯ имени Абылай хана

Abstract. *This article deals with integrated marketing communications; different interpretations in investigating the sense of the notion "integrated communications". The revealed uncertainty in the use of this concept is associated with differences in the concepts of integrated marketing communications, with an extensive understanding of PR-communication practices, as well as the use in the communication industry of products and services based on the use of new information and communication technologies. Some areas where various combinations of integrated communications practices are formed are described. As a conclusion, we give our own generalized definition of the concept of "integrated marketing communications".*
Keywords: *integrated communications; integrated marketing communications; information and communication technologies; marketing; PR-communications, communication technology.*

Введение. В настоящее время развитие информационных технологий, выраженное, прежде всего в появлении комбинировании новых каналов коммуникации, является одним из важнейших драйверов трансформации общественного развития. С помощью интернет-технологий лидерам современного производства нужно значительно меньше времени, чтобы активизировать процесс перестройки социальных отношений. В этой связи, весьма показательными становятся изменения в трактовках понятия «интегрированные коммуникации». Данный термин в настоящее время широко используется специалистами по коммуникациям. При этом, часто содержание данного понятия не соответствует актуальным коммуникативным действиям.

Развитие теории интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) неразрывно связано с формированием теорий коммуникаций, маркетинга и эволюций теории маркетинговых коммуникаций к интегрированным маркетинговым коммуникациям. В профессиональном коммуникативном сообществе дискуссии об изменениях в структуре системы интегрированного маркетинга и о невозможности существования различных ее элементов в существующих, заранее очерченных, границах ведутся достаточно активно. Большинство работ посвящены общей теории маркетинговых коммуникаций или ее составляющим, таким, как public relation, реклама. Отдельные работы посвящены теоретическим и практическим проблемам интегрированных маркетинговых коммуникаций, в частности, составляющим ИМК, их организации и планирование.

Наиболее весомый вклад в разработку и создание парадигмы интегрированных маркетинговых коммуникаций внесли американские и английские ученые, которые впервые применили системный подход при решении задач такого типа. Так, основоположник теории ИМК английский ученый П. Смит в работе «Стратегические маркетинговые коммуникации: новые пути построения интеграции» [1], совместно с коллегами сформулировал теоретические основы коммуникаций и обосновывал необходимость перехода к интегрированным маркетинговым коммуникациям, акцентируя на отношения с потребителями.

Российский ученый С.В. Белоусова в цикле своих статей рассматривает различные трактовки в области маркетинговых коммуникаций Ее исследования базируются на исследованиях Ф.И. Шаркова, В.Л. Музыканта, В.В. Зундэ, М.А. Кузьменковой и др. Она приходит к выводу, что «соотнесение с маркетингом потеряло свою значимость в ходе развития интегрированных коммуникаций» [2, с.102]. На самом деле, в настоящее время маркетинг и маркетинговые стратегии в силу социальных изменений, связанных с актуализацией общественной составляющей современного производства, инновациями постепенно утрачивают свою главенствующую роль системе прикладных коммуникаций. Существующие разночтения в концепции интегрированных

маркетинговых коммуникаций, связаны с расширительным пониманием практик PR-коммуникации, а также применением в коммуникативной индустрии продуктов и услуг, основанных на использовании новых информационно-коммуникативных технологий. Формирование в 90-х гг. XX века концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций привело к революции в области продвижения также, как внедрение в 60-х годах концепции маркетинга-микс полностью изменило практику маркетинга в целом. До возникновения концепции ИМК компании часто рассматривали элементы коммуникации как отдельные виды деятельности, в то время как современная маркетинговая философия считает, что интеграция является основным условием успешной деятельности.

Результаты исследования. Тенденция к интегрированию маркетинговых коммуникаций, т.е. совместному использованию рекламы, PR, стимулирование сбыта, прямой продажи, коммуникации в местах продажи и событийного маркетинга с другими элементами комплекса маркетинга – одно из наиболее значительных маркетинговых достижений 90-х годов XX в. [3, с. 207]. Известные методы интегрированных маркетинговых коммуникаций можно выделить на следующие группы:

- Организационно-экономические.
- Информационно-рекламные.
- Методы установления межличностных отношений.
- Юридические.

В теоретических разработках отечественных и зарубежных авторов существуют различные трактовки понятия ИМК и взгляды на их составляющие (См. табл. 1). [4].

Таблица 1. Существующие определения ИМК

Автор, издание	**Сущность определения**
1	**2**
Американская ассоциация рекламных агентств	Концепция планирования маркетинговых коммуникаций, исходящая из необходимости оценки стратегической роли их отдельных направлений (рекламы, стимулирования сбыта, PR и др.) и поиска оптимального сочетания для обеспечения четкости, последовательности и максимизации воздействия коммуникационных программ посредством непротиворечивой интеграции всех отдельных обращений.
Пол Смит, Крис Бэрри, Алан Пулфорд	Стратегический анализ, выбор, реализация и контроль всех элементов маркетинговых коммуникаций, которые эффективно и экономически влияют на все трансакции между организацией и ее нынешними и потенциальными потребителями, заказчиками и клиентами.
Котлер Ф.	Сочетание соответствующих форм и типов рекламы, стимулирования продаж, паблик рилейшнз и личных продаж; соответствие общему набору целей коммуникации для данной торговой марки или, точнее, особое «макропозиционирование» торговой марки; интеграция методов и средств рекламы с учетом времени и интересов покупателей.
Бернет Дж.	Согласно теории ИМК каждый элемент маркетинга-микс способен распространять маркетинговые обращения. Для достижения наилучшего результата все они должны быть объединены таким образом, чтобы обеспечить согласованность распространяемых ими маркетинговых коммуникаций.
Шульц Д.Е.	Новый способ понимания целого, которое нам видится составленным из таких отдельных частей, как реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, материально-техническое снабжение, организация взаимоотношений с сотрудниками и т. д. Все усилия по интеграции всех субъектов и объектов, участвующих в процессе взаимодействия и обмена информацией, перестраивают разрозненные маркетинговые коммуникации для того, чтобы увидеть их такими, какими они видятся потребителю – как поток информации из единого источника.

Продолжение таблицы 1.

1	2
Абрамян Э.	Комбинация персональной продажи, рекламы, стимулирования торговли и связей с общественностью.
Даулинг Г.	«4Р» маркетинга сегодня все чаще называют ИМК.
Гаркавенко С.С.	Концепция планирования маркетинговых коммуникаций, которая предусматривает поиск оптимального сочетания ее отдельных направлений путем интеграции всех отдельных обращений с целью обеспечения максимального влияния на целевую аудиторию.
Сотникова Е.А.	Планирование и реализация всех форм маркетинговых коммуникаций, необходимых для продвижения бренда, услуги или компании, чтобы поддержать единое позиционирование.
Романов А.А., Панько А.В.	Вид коммуникационно-маркетинговой деятельности, отличающийся особым синергетическим эффектом, возникающим вследствие оптимального сочетания рекламы, директ-маркетинга, стимулирования сбыта, PR и других коммуникационных средств, приемов и интеграции всех отдельных сообщений.
Голубкова Е.Н.	Интеграция всех элементов маркетинговых коммуникаций, которые эффективно влияют на все трансакции между организацией и ее существующими реальными и потенциальными потребителями, заказчиками и клиентами.
Черенков В.И.	Рассматривает глобальный интегрированно-коммуникативный маркетинг, эпоха которого наступила с начала 90-х гг. XX в. и длится до сих пор. Коммуникативная составляющая маркетинг-микса (К-микс) – ведущая в современном маркетинге.
Стельмах А.А.	Интерактивные маркетинговые коммуникации – процесс распределения сообщений, которые передаются в разной форме и разнообразными способами с использованием современных интернет-технологий и двусторонней электронной связи для продвижения товаров, услуг или идей. Интерактивный маркетинг – комплекс интерактивных маркетинговых коммуникаций, который охватывает маркетинговые исследования в Интернете, рекламу прямого отклика, рекламные средства интернет-коммуникаций, телемаркетинг, который ориентирован на удовлетворение потребностей клиентов и осуществляется с помощью средств интернет-маркетинга и коммерческих интерактивных служб.
Примак Т.О.	Определяет интеграцию составных частей маркетинговых коммуникаций и интеграцию маркетинговых коммуникаций в систему управления рыночной деятельностью. Выделяет три уровня проявления и усиления синергетического эффекта: от взаимодействия структурных элементов одного маркетингового сообщения; от комплексного использования инструментов маркетинговых коммуникаций; от действия коммуникационных ресурсов всех элементов системы управления рыночной деятельностью предприятия.
Ромат Е.В.	Концепция планирования маркетинговых коммуникаций, исходящая из необходимости оценки стратегической роли отдельных средств маркетинговых коммуникаций (реклама, PR, sa, salelspromotion, директ-маркетинг).

Известные специалисты - Д. Шульц (Don E.Schultz), С. Таненбаум (Stanley I.Tannenbaum), Р. Лойтерборн (Robert F.Laute-rborn) определяют интегрированные маркетинговые коммуникации как «новый способ понимания целого, которое нам видится составленным из таких отдельных частей, как реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, материально-техническое снабжение, организация взаимоотношений с сотрудниками и др., IMC перестраивает

маркетинговые коммуникации для того, чтобы увидеть их такими, какими они видятся потребителю - как поток информации из единого источника» [5, с.72].

П. Вален (Pat Whalen) рассматривает интегрированные маркетинговые коммуникации как «стратегический подход, управляющий всеми аспектами коммуникации важными для организации группами для улучшения брэнда, репутации и прибыльности компании. Он использует современные тенденции и делает особое ударение на стратегическом менеджменте для приобретения конкурентного преимущества» [6].

К. Блут (Chris M.Bluth) определяет интегрированные маркетинговые коммуникации как «подход в области стратегического менеджмента, который координирует все аспекты коммуникации с группами, важными для компании, для того, чтобы эффективно улучшить их общий бренд, репутацию и прибыльность» [6].

В Северо-Западном университете (Иллинойс (Northwestern University's Medill School of Journalism) готовят специалистов по различным образовательным программам в области интегрированных маркетинговых коммуникаций на основе новейших инновационных подходов. На сайте университета размещено следующее послание: - «Будущее принадлежит тем, кто разбирается в искусстве и науке маркетинговых коммуникаций. И это то, что вы узнаете в Medill IMC. Вы будете создавать инновационные стратегии маркетинговых коммуникаций и вовлекать потребителей в цифровую эпоху, работая совместно с глобальными компаниями, преподавателями и вашими коллегами. Наши программы для выпускников и студентов научат вас «образу мышления» IMC, который фокусируется на понимании потребителей и балансирует качественные и количественные данные для создания сильных брендов. Medill IMC поможет выделить вас среди других в отрасли и подготовит вас к будущему» [7].

Для понимания сущности интегрированных маркетинговых коммуникаций необходимо рассмотрение принципов формирования и функционирования ИМК на разных этапах рынка:

- установление контактов с потребителями;
- проведение коммуникационного аудита всего маркетингового набора предприятия;
- согласованность внутренних и внешних коммуникаций;
- индивидуализация коммуникаций;
- использование альтернативных видов движения информации;
- оперативность учета данных всех вербальных и невербальных форм;
- интеграция коммуникаций этих источников в различных коммуникативных средах и с помощью разных коммуникативных технологий (PR, реклама, маркетинг, стимулирование сбыта, организация мероприятий и др.) на основе согласованного подхода;
- равноправие подходов к управлению коммуникацией со всеми группами, как внешней, так и внутренней среды окружения (потребителями, акционерами, органами государственного управления, некоммерческими организациями, инвесторами, персоналом и др.);
- использования согласованных, но различных сообщений для различных целевых аудиторий (с учетом специфики информации).

Таким образом, можно отметить, что направленность функционирования ИМК имеет стратегический характер, а процесс управления, охватывает все формы и все аспекты коммуникации.

В процессе взаимодействия элементов ИМК происходит синтез и интеграция коммуникативных сред. ИМК сфокусированы на потребителе, взаимодействии со всеми группами, важными для организации и основаны на учете релевантной информации и участии в ключевых бизнес-процессах. Функционирование ИМК направлено на улучшение и поддержание бренда компании, поддержание и роста репутации, на увеличение прибыли и добавленной стоимости, на повышение лояльности потребителей и на достижение конкурентного преимущества и позиционирования компании на рынке, а также на оформление миссии компании на первых этапах проникновения на рынки.

Применение ИМК ведет к интеграции и согласованию миссии и стратегии компании, препятствует разобщенности работы отделов и способствует согласованной работе специалистов всех уровней управления. К такому мнению пришел целый ряд специалистов в попытке продвинуться, в понимании того, как строить эффективную коммуникацию организации. Авторы утверждают, что «... через короткое время мы расширили изучение вопроса дальше буквы М в IMC, которая фокусировала внимание на потребителях и предполагаемых клиентах...» [8].

В настоящее время ряд специалистов в области интегрированных маркетинговых коммуникаций выражают мнение о необходимости корректировки существующего определения и предлагают перейти к более точному определению интегрированных коммуникаций. Тем самым, выражается мнение о том, что интегрированные маркетинговые коммуникации охватывают более широкую сферу деятельности в управленческих отношениях и выходят за пределы маркетинговых исследований. Они вторгаются в область PR. Так, известный специалист в области интегрированных коммуникаций Д. Шульц приводит следующие причины появления концепции интегрированных коммуникаций. Он считает, что «необходимость изменений исходит из двух различных, но ясных причин. Первой является внешней для организации — это информационная технология во всех ее вариантах. Вторая является внутренней — это новые требования руководства компаний к отчетности и управлению в области коммуникации» [9, с.61].

Выводы. Таким образом, систематизированы различные трактовки дефиниций ИМК и проанализированы теоретические основы формирования ИМК. Рассмотрены некоторые концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций. Выявленные разночтения в концепциях интегрированных маркетинговых коммуникаций, связаны с расширительным пониманием практик PR-коммуникации, а также применением в коммуникативной индустрии продуктов и услуг, основанных на использовании новых информационно-коммуникативных технологий. При этом их суть сводится к взаимодействию со всеми элементами коммуникаций и координировании действий в направлении стратегического развития компании.

Для исследования вопросов моделирования ИМК и определения методов оценки их эффективности необходимо рассмотреть вопросы специфических задач функционирования ИМК на разных этапах рынка.

Обобщая определения различных авторов, выделим основные элементы концепции и сформулируем сущность этого понятия.

Интегрированные маркетинговые коммуникации представляют собой концепцию управления маркетинговыми коммуникациями организации всех организационно-правовых форм на основе согласованного взаимодействия всех видов коммуникаций с достижением синергетического эффекта как результата взаимодействия с общей стратегической установкой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Strategic Marketing Communications: New Waysto Buildand Integrate. Paul Smith, Paul Russell Smith, Chris Berry, Alan Pulford. First Published. – 1997.
2. Belousova S.V. [The concept of the integrated communications: terminological analysis]. *Business. Society. Politics*, 2014, no. 19, pp. 99–109. (In Russ.)
3. Стефанова И.В. Специфика применения интегрированных маркетинговых коммуникаций в сфере инноваций // Маркетинг и коммуникации в бизнесе: сборник научных трудов преподавателей, докторантов, аспирантов и студентов кафедры «Маркетинг и коммуникации в бизнесе». Вып.22 / Под ред. Кетовой Н.П. – Ростов-на-Дону: Изд-во АкадемЛит. 2014. – С. 201-212.
4. Литовченко И.Л., Шкурупская И.А. Маркетинг и менеджмент інновацій. - 2013, №4. / http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ - (дата обращения: 3 декабря 2019 г.).
5. Don E. Schultz, Don E. Schultz, Stanley I. Tannenbaum, Robert F. Lauterborn, Robert F. Lauterborn, Heidi Schultz, Schultz Don, Tannenbaum Stanley, Lauterborn Robert, Stanley L Tannenbaum. Integrated Marketing Communications. - McGraw Hill Professional, 1993. - 218с.
6. Григорьев М. Интегрированные коммуникации: стратегический PR, маркетинг или что-то еще? Лаборатория рекламы, маркетинга и PR. - 2002. №5 (24), /http://www.advlab.ru/articles/article201.htm/ - (дата обращения: 8 декабря 2019 г.).
7. См.: sitehttps://www.medill.northwestern.edu/imc/index.html/ - (дата обращения: 2 декабря 2019 г.).
8. Thomas E. Eppes, Rebirth of an Agency: Challenges and Implications of Operating in an IMC Framework//Journal of Integrated communications. - 1998-1999.
9. Шульц, Д. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации: пер. с англ. / Д. Шульц, С.И. Танненбаум, Р.Ф. Лаутерборн. – М.: ИНФРА-М, 2004.

ОГЛЯД ІСНУЮЧИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ СТОМАТОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Чухно І. А., *кандидат наук з державного управління, доцент кафедри громадського здоров'я та управління охороною здоров'я і культурології*
Мовчан О. В., *студентка,*
Харківський національний медичний університет, Україна, м. Харків

Abstract*. This article discusses the topic of organizational aspects of the development of dental establishment, that is, solutions to management problems specific to certain stages of the establishment's development. There are studies show the development of most Ukrainian private dental establishment is well described in terms of life cycle theory.*
To empirically test this hypothesis, its provisions were presented in the form of two statements: a) that the level of developmental characteristics and the factor of his age are indeed closely interrelated; 6) that the processes of developmental features do take place at the level of a single organization.
This exploration confirmed that, at the level of the entire organizational population surveyed, the process of enlargement, diversification and structural differentiation of its organizations did proceed over time, against the backdrop of a steady, though uneven, increase in the number of clinics throughout the population.
Among organizations with the least inclination to "mortality", the largest (indicators: number of staff, number of doctors, number of facilities) were recorded with the largest number of branches or branches and a large number of services. Most small mortality-prone organizations tend to have no branches and offices show a minimal number of services. In this case, the "mortality" of small, poorly structured organizations and poorly diversified clinics on these grounds was 1.5-2 times higher than the "mortality" of large, more structured organizations.
Therefore, the conclusions drawn from the results of the exploration: organizational changes in dental establishments are not made within the framework of strategies developed by executives, changes in the size and structure of dental establishments are dictated by the internal logic of their development, which can be described within the framework of the theory of life cycles of Adizes, increasing the size of dental establishments is accompanied by a change in organizational structure: formalization of control, delegation of authority, the development of the industry is accompanied by an increase in the number of types of establishments by size, level of prices for services, range of services, type of organizational structure, the positively factors affect the survival of dental establishments are: size (large establishments are more viable than small ones); age (mortality decreases with age).
Keywords*: dental marketing, management problems, development features, life of organizations.*

Вступ. Протягом багатьох років цікавить питання методології, особливостей і правил, яким підпорядковується розвиток різних закладів.

В даній статті розглядається тема присвячена організаційним аспектам розвитку стоматологічних закладів, тобто вирішення проблем менеджменту, характерних для певних етапів розвитку закладу. Існують дослідження, які показують, що розвиток більшості українських приватних стоматологічних установ добре описується в термінах теорії життєвих циклів (а не, наприклад, стратегічного управління).

Розглянемо матеріали багаторічних спостережень і емпіричного дослідження приватних стоматологічних клінік, проведеного В. Н. Єрмолаєвим в 1999-2003 рр. за участю і під методологічним керівництвом професора В. В. Щербиною.

В якості ознак особливостей розвитку використовувалися: а) показники збільшення (розмір організації); б) рівень структурної диференціації; в) рівень диверсифікації діяльності.

З урахуванням специфіки досліджуваних організацій відібрані показники особливостей розвитку фіксувалися у вигляді наступних індикаторів: а) виживання організації - показники «народжуваності» і «смертності» організацій; співвідношення рівня їх «народжуваності» і «смертності»; зміни темпів їх чисельності на рівні «організаційної популяції» до попереднього року; б) розмір організації - число стоматологічних установок; чисельність персоналу даної

організації (загальне число персоналу, число лікарів); в) диверсифікація - число реально надаються клінікою послуг, г) структурна диференціація, число відділень і філій.

Результати дослідження. Була проведена перевірка гіпотези про особливості розвитку як природному, закономірному процесі структурних змін організації, що протікає на рівні одиничної організації. Дана гіпотеза базується на трактуванні змісту особливостей розвитку як природного, закономірного і поетапного процесу спрямованих структурних змін, що протікає на рівні одиничної організації і обумовленого самою природою організацій. Зазначене твердження сходило до розробок Т. Парсонса, Ф. Селзника, Г. Саймона в сучасній теорії організацій, отримала продовження в роботах П. Лоуренса і Дж. Лорше і найбільш повне втілення в теорії життєвих циклів (І. Адізес, К. Боулдинг, Р. Грінвуд, Л. Грейнер, Б. Хайн і та ін.).

Для емпіричної перевірки цієї гіпотези її положення були представлені у вигляді двох тверджень: а) що рівень особливостей розвитку і фактор його віку дійсно тісно взаємопов'язані; б) що процеси особливостей розвитку дійсно протікають на рівні одиничної організації.

В даному дослідженні підтвердився тезис про те, що на рівні всієї обстежуваної організаційної популяції в часі дійсно протікав процес укрупнення, диверсифікації та структурної диференціації, що входять в неї організацій, на тлі неухильного, хоча і нерівномірного збільшення чисельності клінік в рамках всієї популяції.

Цей процес дійсно можна було описати як процес, що протікає по природній логіці: особливості розвитку могли розглядатися як функція від віку всієї організаційної популяції. На рівні всієї популяції число приватних стоматологічних клінік в Харкові з 2004 по 2018 р. поетапно і неухильно збільшувалася. Воно становило наприкінці 2004 р. 7 одиниць; 2008 р. - 40; 2014 р.-468; 2018 р 672. За цей же період частка організацій, що збільшилися з моменту виникнення серед всіх діючих на кінець 2018 р, склала близько 80%. Середній обсяг послуг на одну клініку зріс з 2,2 до 3,28. Частка організацій, що збільшили число філій і відділень, склала 30% від всієї популяції.

Закономірність же процесів особливостей розвитку на рівні всієї популяції проглядалася відповідно з процесами, що спостерігаються в логіці теорії життєвих циклів. Хоча містяться в цих моделях і закладені в цих теоріях етапи розвитку організацій, створених на основі вивчення бізнес-організацій на Заході, не відповідали в точності етапах розвитку реальних стоматологічних клінік, загальна логіка цих процесів збігалася.

У більш розвинених організаціях (високий рівень особливостей розвитку) спостерігалася велика раціоналізація систем управління (модель І. Адізеса). Так, якщо частка організацій, що впровадили посадові інструкції серед клінік з високим рівнем особливостей розвитку, становила 66,7%, то серед клінік із середнім і низьким рівнем особливостей розвитку вона була 38,4%. і 25%. Частка клінік, що впровадили системи контролю за діяльністю лікарів серед організацій з високим і середнім рівнем особливостей розвитку, склала 56,2%, а клінік з низьким рівнем - 0%. Функція управління персоналом в якості важливої і окремої управлінської функції в розвинених організаціях розглядалася 50% керівників, в середньорозвинених - 36,97%, а в слаборозвинених лише 20%. Серед розвинених організацій частка клінік, де апарат управління крім першого керівника включає і інших представників управлінського персоналу, становить 80,7%, а серед середньорозвинених і слаборозвинених організацій - 45,4% і 0%.

У той же час ми емпірично спростували гіпотезу про те, що процес особливостей розвитку може бути описаний в прив'язці до одиничної організації. Вік одиничної організації не корелірован позитивно з рівнем особливостей розвитку, і навіть навпаки. Серед найбільш старих організацій організації з високим рівнем особливостей розвитку були відсутні зовсім, а частка клінік з найнижчим показником особливостей розвитку була найвищою (28,6%). Для порівняння, серед клінік середнього і молодого віку частка клінік з високим показником особливостей розвитку становила відповідно 36,7% і 33,3%, а з низьким - 18,4% і 0%.

Зазначена тенденція простежувалася не тільки за інтегральним, але і по приватних показниками особливостей розвитку. Серед старих організацій найбільші клініки (20 і більше лікарів) були відсутні зовсім, в організаціях ж середнього та молодого віку їх частка склала відповідно 27,6%, і 66,7%. Саме серед старих організацій була виявлена максимальна частка клінік, які надають мінімальний набір послуг (дві). Їх частка в цій групі становила 28,6%, в той час як в групі середніх і молодих клінік вона становила відповідно 11,1% і 0%.

Не проглядався прямий позитивний вплив віку клініки і на показник структурної диференціації організації. Серед старих клінік з найбільшим числом відділень (три і більше) вони

зовсім були відсутні; частка ж клінік, що мають лише одне відділення, склала 85,7%. У групі середніх за віком і молодих клінік частка організацій, що мають три відділення і більш, склала 20% і 33%. Організації ж, мають лише одне відділення, в цих групах зовсім були відсутні.

Серед організацій, в мінімальному ступені схильних до «смертності», були зафіксовані найбільші (показники: чисельність персоналу, число лікарів, число установок) з найбільшим числом відділень або філій і великим числом послуг. Найбільш схильні до «смертності» організації невеликого розміру, як правило, не мають філій і відділень показують мінімальне число послуг. При цьому «смертність» дрібних, слабо структурованих організацій і слабо диверсифікованих клінік за вказаними ознаками в 1,5-2 рази перевищувала «смертність» великих, більш структурованих організацій.

З наведених даних можна було зробити наступні висновки:

1. Модель особливостей розвитку, відома з часів Т. Парсонса і Ф. Селзника як «природна модель розвитку організації» і описує особливості розвитку як спрямований і закономірний процес структурних змін організацій, що виявляється в збільшенні розміру, структурної диференціації організацій і диверсифікації, дійсно застосовна до опису процесів організаційних змін приватних стоматологічних клінік. Але вона придатна тільки для опису процесів, що протікають на рівні організаційної популяції.

2. Частково може бути застосована для опису процесу особливостей розвитку на рівні організаційної популяції та версією природної моделі організацій, яка іменується «теорією життєвих циклів організації» (І. Адізес, К. Боулдинг, Л. Грейнер, Б. Хайнінгс, Р. Грінвуд). Хоча процеси особливостей розвитку не є функцією віку одиничної організації, це не виключає використання моделі теорії життєвих циклів для оцінки стадії і опису логіки розвитку організаційної популяції. По-перше, приміряючи критерії особливостей розвитку, запропоновані, наприклад, І. Адізесом, для одиничної організації, ми цілком можемо ідентифікувати і стадію особливостей розвитку на рівні всієї організаційної популяції. Як відомо, останній поклав в основу визначення стадій особливостей розвитку зміна співвідношення темпів розвитку бізнесу до рівня розвитку системи управління організацією. Якщо оцінювати стадію розвитку організаційної популяції в логіці моделі І. Адізеса за цим критерієм, то ідентифікація рівня розвитку популяції з цією моделлю виявляється цілком виправданою. Розвиток відбувається за логікою наростання тенденції до впорядкування бізнесу і раціоналізації управління. Крім того, модель досить адекватно описує перші фази процесу особливостей розвитку і на рівні виділених Адізесом стадій особливостей розвитку. Як видається, вся організаційна популяція вже пройшла стадію раннього формування («виходжування» і «дитинство»), велика частина організацій завершує стадію «давай-давай», яка характеризується бурхливим і неврегульованим розширенням бізнесу при досить слабкий інтерес до проблем управління. Найбільш же розвинені організації, схоже, боязко переходять на стадію «юності», що характеризується тенденцією до більшої впорядкованості бізнесу в поєднанні із зусиллями керівників по раціоналізації управління організацією.

3. Однак обидві ці моделі застосовні для опису процесів особливостей розвитку зазначених клінік лише з серйозною обмовкою. Вони досить адекватні лише коли описують процеси особливостей розвитку не на рівні одиничної організації, а на рівні організаційної популяції (екологічна модель особливостей розвитку - М. Хеннон і Дж. Фрімен).

4. Одинична організація не може розглядатися як одиниця аналізу для опису процесу особливостей розвитку стоматологічних клінік. Як видається, це відбувається, як мінімум, з двох причин: по-перше, як відомо з досліджень організаційних екологів (А. Хоулі), старі організації завжди проявляють меншу пластичність, ніж молоді; по-друге, вони демонструють добре відомий ефект, позначений А. Стінчкомб як феномен «структурної інерції»: а) такі організації зберігають всі ті риси, які були оптимальні з точки зору розвитку бізнесу в період їх виникнення; б) їх реакції істотно запізнюються по відношенню до зміни реальних умов їх діяльності.

5. Процес особливостей розвитку, описуваний на рівні організаційної популяції, точно відповідно до моделі організаційної екології проявляє себе як тенденція до поетапного наростання частки розвинених організацій. Оскільки пояснити цей процес розвитком окремих органів не можна, цілком логічно говорити про поступове витіснення старих організацій з низьким рівнем особливостей розвитку з ринку стоматологічних послуг і, відповідно, зі складу організаційної популяції.

6. Цю тенденцію теоретично можна зрозуміти в рамках екологічної моделі особливостей розвитку. Справа в тому, що все більше молоді організації виникли в менш сприятливих умовах для розвитку, ніж старі. Вони формувалися в умовах наростання конкуренції і звуження екологічних (ресурсних) ніш. Щоб вижити в цих умовах, ці організації спочатку змушені були створювати більші, більш диверсифіковані і диференційовані структури. Такі організації, краще пристосовані до виживання в жорсткому конкурентному середовищі, більше відповідають вимогам роботи в умовах звужуються ресурсних або екологічних ніш.

Стан зовнішнього середовища як об'єктивно важливий фактор життєдіяльності організацій. Аналіз в цілому підтвердив правомочність гіпотези про звуження екологічних ніш і об'єктивному вплив зовнішнього середовища на поведінку організацій.

На рис.1. простежується динаміка «народжуваності», «смертності» і відносного приросту зазначених організацій. В динаміці абсолютного зростання числа клінік, що діють в Харкові, тенденція до насичення ринку не проглядається. Число клінік неухильно росло на всіх етапах розвитку популяції і досягло максимуму в 2018 р (останній рік, за яким ми мали відповідними даними) - 672 клініки.

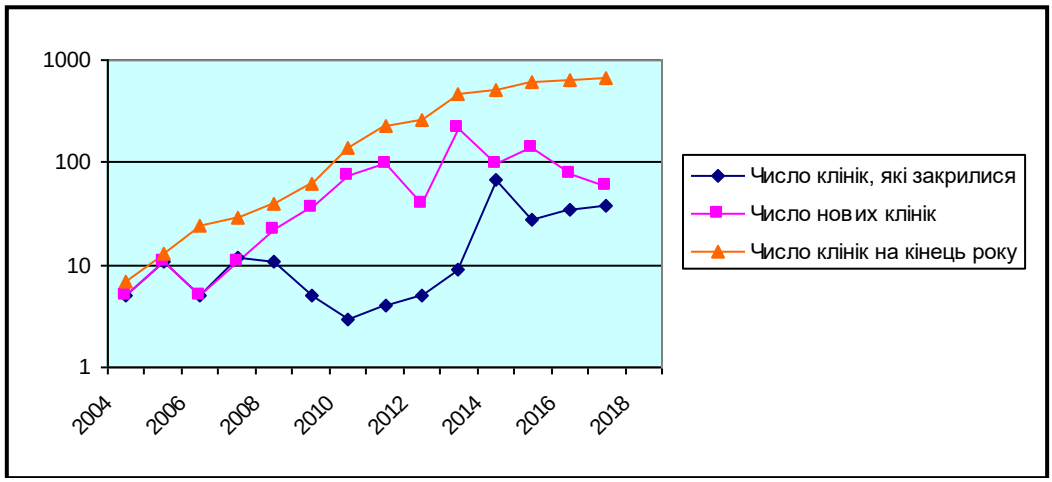

Рис.1. Число стоматологічних закладів, що відкрилися і закрилися за підсумками року, а також загальна кількість закладів на кінець року в період 2004-2018рр.

Однак, коли досліджувалися дані про відносний приріст числа закладів за цей період, з'ясувалося, що ринок стоматологічних послуг в Харкові близький до насичення. Якщо з 2004 по 2008рр. число організацій, що діють на ринку Харкова збільшилася в 5,7 рази, з 2009 по 2010рр. - в 11,7, то в 2011-2001рр. лише 1,4 рази. Починаючи приблизно з 2011р. в цілому на ринку стоматологічних послуг спостерігався процес явного звуження ніші, що стимулювало зниження темпів приросту клінік по популяції. Такі умови діяльності організацій в спеціальній літературі зазвичай називають переходом до ситуації насиченого ринку і високої конкуренції. Саме з цього моменту зовнішнє середовище зазвичай розглядається як вельми значущий фактор життєдіяльності організації і як рубіж для переходу до режиму функціонування організації, іменованого моделлю організації як відкритої системи. Однак, як ми з'ясували раніше, керівники клінік не розглядають зовнішнє середовище як фактор, який слід відстежувати і враховувати при визначенні своєї політики на ринку, та як і раніше працювали в режимі моделі закритих систем.

Вік клініки як фактор, що підвищує її здатність до виживання. Ще під час перевірки гіпотези про природню логіку розвитку організації ми висловили припущення, що старі організації поводяться як консервативні системи, демонструючи феномен структурної інерції. Однак перед нами постало питання: як можуть виживати старі (як правило, невеликі і слабо структуровані організації, що демонструють низькі показники особливостей розвитку) в ситуації зростання конкуренції на ринку і звуженні екологічних ніш? Ситуація виглядала тим більш дивно, що з 30 аналізованих нами організацій, старі (створені в 2004-2008) становили найбільшу групу - 42,2%.

В результаті ми звернулися до перевірки широко відомого і описаного в літературі положення в теорії організацій (І. Адізес, Т. Берні, А. Хоулі і ін.), Що, хоча молоді організації найбільш гнучкі, пластичні, швидше реагують на зміни зовнішнього середовища, вони, на відміну від більш зрілих, менш адаптовані до реальних умов і менш здатні до виживання. Для підтвердження або

спростування цієї гіпотези на прикладі стоматологічних клінік Харкова ми зробили спробу співвіднести показники віку 30 клінік з показниками їх «смертності».

Як показано на рис.2, вік організації дійсно виявився важливим фактором, безпосередньо пов'язаним з показником виживання організацій. Максимальна «смертність» клінік доводиться на молоді організації, що проіснували на ринку менше року (10,6%). Починаючи з третього року існування клінік, їх «смертність» неухильно знижується. Що стосується організацій, що проіснували на ринку 6 років (ми не мали даних про виживання клінік більш зрілого віку), їх «смертність» була в 16 разів нижче, ніж у організацій на першому році існування.

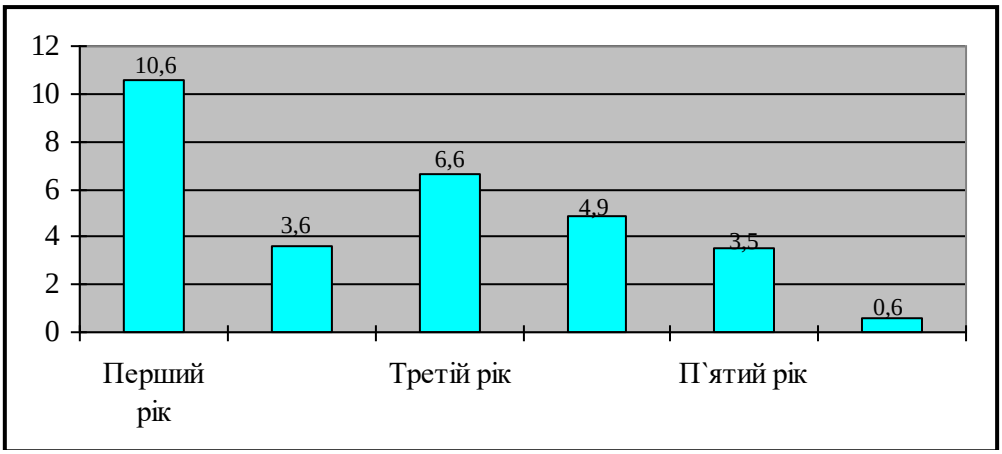

Рис.2. «Смертність» 594 стоматологічних закладів Харкова, створених в 2004-2018рр. (В залежності від року існування).

Висока «смертність» молодих організацій цілком з'ясовна теоретично. Народження організації - це одна з найсерйозніших і небезпечних фаз в її становленні. У логіці І. Адізеса періоду життя молодих організацій відповідають дві фази розвитку організації: «виходжування» і «дитинство», з типовими для цих фаз кризами. Тільки що сформована організація вимагає залучення значних інвестицій, вона ще не визначила свого місця на ринку послуг, не визначилася з переліком послуг, що надаються, не знайшла постійних клієнтів, не виробила і не інституціоналізовала форми своєї діяльності. Саме тут закладені потенційні загрози її виживання.

Що стосується виживання старих організацій, структурний розвиток яких, як зазначалося вище, часто не відповідає рівню розвитку ринку, то тут висока здатність до виживання (вступає в протиріччя з їх нерозвиненістю) обумовлена тим, що ці клініки створювалися в період, коли ринок стоматологічних послуг був ще слабо насиченим, а конкуренція була слабкою. Їх структура і розмір були цілком адекватні стадії розвитку самого ринку. Це забезпечило їм виживання на першому етапі їх життєдіяльності. Вони були цілком ефективними, навіть будучи невеликими за розміром, слабо диверсифікованими і структурованими. Але саме в цей період вони набули клієнтів, визначили цінову нішу, виробили форми діяльності та управління. На нинішньому етапі розвитку ринку старі організації продовжують працювати в тому ж режимі, демонструючи феномен «структурної інерції». Незважаючи на структурну нерозвиненість і всупереч умов функціонування, що змінилися, ці організації виживають в нових умовах. Справа в тому, що вони: а) вже мають сформоване коло клієнтів; б) вже займають певні ринкові ніші, на які новим клінікам претендувати складно; в) вже знайшли досить стабільний персонал; г) вже створили і інституціоналізували форми базової діяльності і способи у правління.

Отже висновки, зроблені на основі результатів дослідження:

1. Організаційні зміни в стоматологічних закладах не здійснюються в рамках стратегій, вироблених керівниками.
2. Зміни розміру і структури стоматологічних закладів диктуються внутрішньою логікою їх розвитку, яка може бути описана в рамках теорії життєвих циклів Адізеса.
3. Частина організаційних змін може бути описана в термінах інвайронментальних концепцій і теорії інституціонального ізоморфізму.
4. Збільшення розміру стоматологічних закладів супроводжується зміною організаційної структури: формалізацією контролю, делегуванням повноважень.

5. Заклади, які збільшили розмір, але не змінили свою структуру, через деякий час скорочуються до розміру, що дозволяє їх засновникам контролювати їх в рамках простих структур.

6. Здатність до адаптації стоматологічних закладів обмежена.

7. Розвиток галузі супроводжується збільшенням числа видів закладів за розміром, рівнем цін на послуги, асортименту послуг, типу організаційної структури та інші.

8. Інновації виникають в умовах, коли існуючі зразки діяльності перестають приносити результат.

9. Інноваційні зразки можуть бути як результатом запозичення у конкурентів та закладів інших галузей, так і результатом діяльності менеджерів.

10. Інновації, які довели свою життєздатність, запозичуються іншими фірмами на ринку.

11. Результат впровадження інновації непередбачуваний.

12. Невдалі інновації завдають шкоди закладам, які їх запровадили.

13. З віком залежність стоматологічних закладів від зовнішнього середовища та від ринку знижується.

14. Факторами, що впливають на поточну економічну ефективність стоматологічних закладів є: великий розмір (ефективність середніх і великих закладів вище, ніж дрібних); складна організаційна структура, що мається на увазі; наявність управлінського персоналу; наявність формальних процедур контролю; наявність посадових інструкцій; наявність системи премій і штрафів; відносно висока плинність кадрів (в низькоефективних закладах плинність кадрів практично відсутня); перехід власників закладів - лікарів за освітою від лікарської практики до управлінської роботи.

15. Факторами, що позитивно впливають на виживання стоматологічних закладів, є: розмір (великі заклади - більш життєздатні, ніж дрібні); вік (з віком смертність знижується).

ЛІТЕРАТУРА

1. Буравльов Л.О. Правове регулювання державного управління у сфері приватної медичної діяльності (теоретико-методологічні засади) // Україна. Здоров'я нації. – 2008. - № 1 (5). – С. 62 – 64.
2. Федак Н.М. Механізми державного регулювання стоматологічної допомоги населенню України: Автореф. дис. … канд. держ. упр.: 25.00.02. – К.:, 2010. – 20 с.
3. Щербина І. Ф. Бюджетні аспекти реформування системи охорони здоров'я в Україні / І. Ф. Щербина. – Режим доступу : http:// www.minfin.gov.ua.
4. Урсол Г. М. Приватний сектор системи охорони здоров'я – активний резерв підвищення доступності та якості надання медичної допомоги: досвід Кіровоградської області / Г. М. Урсол, О. А. Скрипник, О. М. Василенко // Буковинський медичний вісник. – 2014. – Т. 18, № 4 (72). – С. 177–181.
5. Дудка В. В. Переваги приватної медицини та вигоди держави у підтримці розвитку приватного сектора системи охорони здоров'я (до проблеми державного регулювання здоровоохоронної сфери) / В. В. Дудка // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2012. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_1_4. – Назва з екрана.
6. Анализ перспектив развития рынка медицинских услуг Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //www.ilfua.com/ru/publications /articles/analizperspektivrazvitiyarynka medicinskihuslugukrainy. – Название с экрана.

Proceedings of the XX International Scientific and Practical Conference Social and Economic Aspects of Education in Modern Society

(Vol.1, December 25, 2019, Warsaw, Poland)

MULTIDISCIPLINARY SCIENTIFIC EDITION

Indexed by:

Passed for printing 20.12.2019. Appearance 25.12.2019.
Typeface Times New Roman.
Circulation 300 copies.
RS Global S. z O.O., Warsaw, Poland, 2019