

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»

ISSN 2520-2057

INTERNATIONAL
SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»

№ 2 (24) / 2017
2 т.



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA»**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»**

*Свидетельство
о государственной регистрации
печатного средства массовой информации
КВ № 22444-12344ПР*

Сборник научных трудов

№ 2 (24)

2 том

Киев 2017

ББК 1
УДК 001
М-43

В журнале опубликованы научные статьи по актуальным проблемам современной науки.
Материалы публикуются на языке оригинала в авторской редакции.
Редакция не всегда разделяет мнения и взгляды авторов. Ответственность за достоверность фактов, имен, географических названий, цитат, цифр и других сведений несут авторы публикаций.
При использовании научных идей и материалов этого сборника, ссылки на авторов и издания являются обязательными.

© Авторы статей, 2017
© Международный научный журнал «Интернаука», 2017

Полное библиографическое описание всех статей Международного научного журнала «Интернаука» представлено в: НЭБ elibrary.ru, Polish Scholarly Bibliography.

Журнал зарегистрирован в международных каталогах научных изданий и наукометрических базах данных: РИНЦ; Open Academic Journals Index; ResearchBib; Scientific Indexing Services; Turkish Education Index; Electronic Journals Library; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky; RePEc; InfoBase Index; International Institute of Organized Research; CiteFactor; Open J-Gate, Cosmos Impact Factor.

Редакция:

Главный редактор: **Коваленко Дмитрий Иванович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)
Заместитель главного редактора: **Золковер Андрей Александрович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)
Секретарь: **Колодич Юлия Игоревна**

Редакционная коллегия:

Глава редакционной коллегии: **Каминская Татьяна Григорьевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Заместитель главы редакционной коллегии: **Курило Владимир Иванович** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)
Заместитель главы редакционной коллегии: **Тарасенко Ирина Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Раздел «Экономические науки»:

Член редакционной коллегии: **Баланюк Иван Федорович** — доктор экономических наук, профессор (Ивано-Франковск, Украина)
Член редакционной коллегии: **Бардаш Сергей Владимирович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Бондарь Николай Иванович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Вдовенко Наталия Михайловна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гоблик Владимир Васильевич** — доктор экономических наук, кандидат философских наук, доцент, Заслуженный экономист Украины (Мукачево, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гринько Алла Павловна** — доктор экономических наук, профессор (Харьков, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гуцаленко Любовь Васильевна** — доктор экономических наук, профессор (Винница, Украина)
Член редакционной коллегии: **Дерий Василий Антонович** — доктор экономических наук, профессор (Тернополь, Украина)
Член редакционной коллегии: **Денисенко Николай Павлович** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Международной академии инвестиций и экономики строительства, академик Академии строительства Украины и Украинской технологической академии (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Дмитренко Ирина Николаевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Драган Елена Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Ефименко Надежда Анатольевна** — доктор экономических наук, профессор (Черкассы, Украина)
Член редакционной коллегии: **Заруцкая Елена Павловна** — доктор экономических наук, профессор (Днепр, Украина)
Член редакционной коллегии: **Захарин Сергей Владимирович** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Зелиско Инна Михайловна** — доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Зось-Киор Николай Валерьевич** — доктор экономических наук, профессор (Полтава, Украина)
Член редакционной коллегии: **Ильчук Павел Григорьевич** — доктор экономических наук, доцент (Львов, Украина)
Член редакционной коллегии: **Клочан Вячеслав Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Николаев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Копилюк Оксана Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Кравченко Ольга Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Кухленко Олег Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лойко Валерия Викторовна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лоханова Наталья Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Малик Николай Иосифович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мигус Ирина Петровна** — доктор экономических наук, профессор (Черкассы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мухсинова Лейла Хасановна** — доктор экономических наук, доцент (Оренбург, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Ниценко Виталий Сергеевич** — доктор экономических наук, доцент (Одесса, Украина)

Член редакционной коллегии: **Олейник Александр Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Осмятченко Владимир Александрович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Охрименко Игорь Витальевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Паска Игорь Николаевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Разумова Екатерина Николаевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Рамский Андрей Юрьевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Селиверстова Людмила Сергеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Скрипник Маргарита Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Смолин Игорь Валентинович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сунцова Алеся Александровна** — доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Танклевская Наталья Станиславовна** — доктор экономических наук, профессор (Херсон, Украина)

Член редакционной коллегии: **Токарь Владимир Владимирович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Тульчинская Светлана Александровна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Хахонова Наталья Николаевна** — доктор экономических наук, профессор (Ростов-на-Дону, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Чижевская Людмила Витальевна** — доктор экономических наук, профессор (Житомир, Украина)

Член редакционной коллегии: **Чубукова Ольга Юрьевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Шевчук Ярослав Васильевич** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, доцент (Нововольнск, Волынская обл., Украина)

Член редакционной коллегии: **Шинкарук Лидия Васильевна** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Шпак Валентин Аркадьевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Белялов Талят Энверович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Скрыньковский Руслан Николаевич** — кандидат экономических наук, член-корреспондент Украинской академии наук (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Peter Bielik** — Dr. hab. (Словацкая Республика)

Член редакционной коллегии: **Eva Fichtnerová** — University of South Bohemia in ČeskéBudějovice (Чешская Республика)

Член редакционной коллегии: **József Káposzta** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Henrietta Nagy** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Anna Törő-Dunay** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Mirosław Wasilewski** — Dr. hab., Associate professor WULS-SGGW (Польша)

Член редакционной коллегии: **Natalia Wasilewska** — Doctor of Economic Sciences, professor UJK (Польша)

Раздел «Юридические науки»:

Член редакционной коллегии: **Аристова Ирина Васильевна** — доктор юридических наук, профессор (Сумы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Бондаренко Игорь Иванович** — доктор юридических наук, профессор (Братислава, Словацкая Республика)

Член редакционной коллегии: **Галунько Валентин Васильевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Гиренко Инна Владимировна** — доктор юридических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Глушков Валерий Александрович** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Головко Александр Николаевич** — доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист Украины (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Грохольский Владимир Людвигович** — доктор юридических наук, профессор (Одесса, Украина)

Член редакционной коллегии: **Калужный Ростислав Андреевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Клемпарський Николай Николаевич** — доктор юридических наук, профессор (Кривой Рог, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лоредана Джани Агуире** — доктор права, профессор (Итальянская Республика)

Член редакционной коллегии: **Лоренцмайер Штефан** — доктор юридических наук, профессор (Аугсбург, Федеративная Республика Германия)

Член редакционной коллегии: **Макарова Тамара Ивановна** — доктор юридических наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Мельничук Ольга Федоровна** — доктор юридических наук, доцент (Винница, Украина)

Член редакционной коллегии: **Овчарук Сергей Станиславович** — доктор юридических наук (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Омельчук Василий Андреевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Остапенко Александр Иванович** — доктор юридических наук, профессор (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Пивовар Юрий Игоревич** — доктор философии в сфере права, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Позняков Спартак Петрович** — доктор юридических наук, доцент (Ирпень, Украина)

Член редакционной коллегии: **Светличный Александр Петрович** — доктор юридических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сидор Виктор Дмитриевич** — доктор юридических наук, профессор (Черновцы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Таранова Татьяна Сергеевна** — доктор юридических наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Мушенко Виктор Васильевич** — кандидат юридических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Олейник Анатолий Ефимович** — кандидат юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Фунта Рагислав** — кандидат юридических наук, доцент (Сладковичово, Словацкая Республика)

Член редакционной коллегии: **Химич Ольга Николаевна** — кандидат юридических наук (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Легенький Николай Иванович** — кандидат педагогических наук, доцент (Киев, Украина)

Раздел «Технические науки»:

Член редакционной коллегии: **Беликов Анатолий Серафимович** — доктор технических наук, профессор (Днепр, Украина)

Член редакционной коллегии: **Луценко Игорь Анатольевич** — доктор технических наук, профессор (Кременчуг, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мельник Виктория Николаевна** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Наумов Владимир Аркадьевич** — доктор технических наук, профессор (Калининград, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Румянцев Анатолий Александрович** — доктор технических наук, профессор (Краматорск, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сергейчук Олег Васильевич** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Чабан Виталий Васильевич** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Артюхов Артем Евгеньевич** — кандидат технических наук, доцент (Сумы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Баширбейли Адалат Исмаил** — кандидат технических наук, главный научный специалист (Баку, Республика Азербайджан)

Член редакционной коллегии: **Коньков Георгий Игоревич** — кандидат технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Саньков Петр Николаевич** — кандидат технических наук, доцент (Днепр, Украина)

Раздел «Политические науки»:

Член редакционной коллегии: **Пахрутдинов Шукридин Илесович** — доктор политических наук, профессор (Республика Узбекистан)

Член редакционной коллегии: **Шамраева Валентина Михайловна** — доктор политических наук, доцент (Харьков, Украина)

Раздел «Государственное управление»:

Член редакционной коллегии: **Дегтярь Андрей Олегович** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Дегтярь Олег Андреевич** — доктор наук по государственному управлению, доцент (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Колтун Виктория Семеновна** — доктор наук по государственному управлению, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мироненко Марк Юрьевич** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Винница, Украина)

Член редакционной коллегии: **Степанов Виктор Юрьевич** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Харьков, Украина)

Раздел «Психологические науки»:

Член редакционной коллегии: **Филева-Русева Красимира Георгиева** — кандидат психологических наук, доцент (Пловдив, Республика Болгария)

Член редакционной коллегии: **Цахаева Анжелика Амировна** — доктор психологических наук, профессор (Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Щербан Татьяна Дмитриевна** — доктор психологических наук, профессор, Заслуженный работник образования Украины, ректор Мукачевского государственного университета (Мукачево, Украина)

Раздел «Физико-математические науки»:

Член редакционной коллегии: **Задерей Петр Васильевич** — доктор физико-математических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Ковальчук Александр Васильевич** — доктор физико-математических наук, старший научный сотрудник (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Вицентий Александр Владимирович** — кандидат математических наук, доцент (Апатиты, Мурманская обл., Российская Федерация)

Раздел «Философские науки»:

Член редакционной коллегии: **Байчоров Александр Мухтарович** — доктор философских наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Ильина Антонина Анатольевна** — доктор философских наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сутужко Валерий Валериевич** — доктор философских наук, доцент (Саратов, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Фархитдинова Ольга Михайловна** — кандидат философских наук (Украина)

Раздел «Медицинские науки»:

Член редакционной коллегии: **Стеблюк Всеволод Владимирович** — доктор медицинских наук, профессор криминалистики и судебной медицины, Народный Герой Украины, Заслуженный врач Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Свиридов Николай Васильевич** — доктор медицинских наук, главный научный сотрудник отдела эндокринологичной хирургии, руководитель Центра диабетической стопы (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Щуров Владимир Алексеевич** — доктор медицинских наук, профессор, главный научный сотрудник лаборатории коррекции деформаций и удлинения конечностей (Курган, Российская Федерация)

Раздел «Химические науки»:

Член редакционной коллегии: **Иоелович Михаил Яковлевич** — доктор химических наук, профессор (Реховот, Израиль)

Член редакционной коллегии: **Баула Ольга Петровна** — кандидат химических наук, доцент (Киев, Украина)

Раздел «Исторические науки»:

Член редакционной коллегии: **Билан Сергей Алексеевич** — доктор исторических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Добржанский Александр Владимирович** — доктор исторических наук, профессор (Черновцы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сопов Александр Валентинович** — доктор исторических наук, профессор (Майкоп, Республика Адыгея, Российская Федерация)

Раздел «Географические науки»:

Член редакционной коллегии: **Набиев Алпаша Алибек** — доктор наук по геоинформатике, старший преподаватель (Баку, Азербайджанская Республика)

Член редакционной коллегии: **Свинухов Владимир Геннадьевич** — доктор географических наук, профессор (Москва, Российская Федерация)

Раздел «Биологические науки»:

Член редакционной коллегии: **Сенотрусова Светлана Валентиновна** — доктор биологических наук, доцент (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Федоненко Елена Викторовна** — доктор биологических наук, профессор (Днепр, Украина)

Член редакционной коллегии: **Маренков Олег Николаевич** — кандидат биологических наук, доцент (Днепр, Украина)

Раздел «Ветеринарные науки»:

Член редакционной коллегии: **Ватников Юрий Анатольевич** — доктор ветеринарных наук, профессор, Директор департамента ветеринарной медицины аграрно-технологического института ФГАОУ ВО Российский университет дружбы народов» (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Концевая Светлана Юрьевна** — доктор ветеринарных наук, профессор, проректор по инновационному развитию ФГБОУ ДПО «Российская академия кадрового обеспечения АПК» МСХ РФ (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Уша Борис Вениаминович** — Академик РАН, доктор ветеринарных наук, профессор, директор Института ветеринарно-санитарной экспертизы, биологической и пищевой безопасности Московского государственного университета пищевых производств (Москва, Российская Федерация)

Раздел «Педагогические науки»:

Член редакционной коллегии: **Кузава Ирина Борисовна** — доктор педагогических наук, доцент (Луцк, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мулик Катерина Витальевна** — доктор педагогических наук, доцент (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Рыбалко Лина Николаевна** — доктор педагогических наук, профессор (Полтава, Украина)

Раздел «Сельскохозяйственные науки»:

Член редакционной коллегии: **Вавилова Елена Васильевна** — кандидат сельскохозяйственных наук, доцент (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Шарамок Татьяна Сергеевна** — кандидат сельскохозяйственных наук, доцент (Днепр, Украина)

Член редакционной коллегии: **Katalin Posta** — Prof. Dr. (Венгрия)

Раздел «Физическое воспитание и спорт»:

Член редакционной коллегии: **Мулик Вячеслав Владимирович** — доктор наук по физическому воспитанию и спорту, профессор (Харьков, Украина)

Раздел «Искусствоведение»:

Член редакционной коллегии: **Симак Анна Ивановна** — кандидат искусствоведческих наук, доцент (Кишинев, Республика Молдова)

ЗМІСТ
CONTENTS
СОДЕРЖАНИЕ

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

İradə Rəsuli AZƏRBAYCAN MÜHACİRƏT ƏDƏBİYYATI VƏ ONUN TƏŞƏKKÜLÜ	13
Бабаджанов Рустам Муратович, Ким Наталья Дек-хеновна К ВОПРОСУ ОБ ОМОНИМАХ И ИХ РОЛИ В КОРЕЙСКОМ ЯЗЫКЕ.....	15
Ishonqulov Sherzod Usmonovich THE PRINCIPLES OF TEACHING ENGLISH AS A FOREIGN LANGUAGE.....	20
Кузенко Галина Миколаївна КУЛЬТУРОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ПЕРЕКЛАДУ У МІЖМОВНІЙ КОМУНІКАЦІЇ.....	22
Niyozova Yulduz Toshmurodovna INTEGRATING CULTURE INTO FOREIGN LANGUAGE TEACHING	27
Primova Dilbar Hushvaktovna CHILDREN AS LANGUAGE LEARNERS.....	30
Khalilova Olima Akhatovna TEACHING SPEAKING: EXAMPLES OF ORAL COMMUNICATIVE ACTIVITIES.....	32

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

Скосар Вячеслав Юрійович МОДЕЛЬ БАГАТОКОМПОНЕНТНОГО БІОЛОГІЧНОГО ЧАСУ	35
---	----

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Воронкова Таїсія Євгеніївна, Рибальченко Надія Павлівна БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ.....	39
---	----

Мельник Альона Олексіївна, Шелудько Альона Едуардівна ПСИХОЛОГІЯ РИЗИКУ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	44
Александровський А. О. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРЕВІЗНИХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА.....	48
Бардаш Сергій Володимирович, Шерстюк Олександр Леонідович ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ	54
Белік В. Є. РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ ДЛЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ.....	61
Буров Алексей Никитович, Дроздов Сергей Михайлович ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РЕГИОНА.....	65
Верстяк Оксана Миколаївна ЕТАПИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	76
Ворона Лариса Вікторівна ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	80
Демчук Н. І., Коваль А. М. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВОЮ ПОЗИЦІЄЮ ТА ОБОВ'ЯЗКОВИМИ РЕЗЕРВАМИ БАНКУ	86
Дуброва Наталя Петрівна, Лавиш Ксенія Олексіївна, Ткаченко Інна Василівна ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ.....	89
Крухмаль Олена Валентинівна, Заєць Олексій Сергійович PEER-TO-PEER КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ БАНКІВ	93
Кузьмінський Володимир Зигмунтович, Чинарьов Олексій ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	97
Майстренко Олексій Андрійович ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СХЕМИ ВЗАЄМИН ПІДПРИЄМСТВА З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ	102
Міщенко Карина Геннадіївна ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	105
Назаренко Ольга Михайлівна СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ У КІНЦІ 19 – ПОЧАТКУ 20 СТ.....	108
Пристайко Оксана Петрівна, Панасюк Ірина Петрівна РОЗВИТОК В'ІЗНОГО ТУРИЗМУ ЯК НАПРЯМОК СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	116

Рожко Олександр Дмитрович, Алексанян Роксана Мехаківна ГРОШОВО-КРЕДИТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	120
Солованюк Світлана Миколаївна СПРОЩЕНА СИСТЕМА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	126
Солованюк Світлана Миколаївна РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	130
Terekhova Yulia THE CONCEPTUAL APPROACH TO THE FORMATION OF PROFESSIONAL ETHICS IN THE AUDIT PROFESSION	134
Турсунов А. М., Кариева Л. С. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В УЗБЕКИСТАНЕ.....	137
Рак Роман Володимирович, Цуркан Альона Володимирівна РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ ТА ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЇ	141
Чукаєва І. К. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО – СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДО ІНФРАСТРУКТУРНИХ ГАЛУЗЕЙ	145
Штундер Ірина Олександрівна, Очеретяний Андрій Сергійович УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК.....	149

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Рувовар Yuriy Igorovych LEGAL NATURE OF THE TAX CREDIT IN THE MECHANISM OF VALUE ADDED TAX ADMINISTRATION.....	153
Баннаев Нурмухаммад Тошмаматович, Исмоилов Равшан Ёқубжон ўғли ИНСТИТУТ ОМБУДСМЕНА КАК МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА.....	156
Детюк А. М. СУБ'ЄКТИ ПРАВОТВОРЧОСТІ НА СТАДІЇ ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ В СФЕРІ ОСВІТИ: СИСТЕМА ТА ОСНОВНІ ПОВНОВАЖЕННЯ.....	160
Калюжний Ростислав Андрійович, Андрущенко Лілія Вікторівна ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ЗЛОЧИННОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ СТРАХОВОМУ РИНОКУ ...	166
Колінько Олена Олександрівна ВПЛИВ ОКРЕМИХ БІОЛОГІЧНИХ І ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ПОВЕДІНКУ ОСОБИ ПРИ ВЧИНЕННІ НЕЮ НАСИЛЬНИЦЬКИХ ЗЛОЧИНІВ	171
Найда Інна Володимирівна АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ	176

Худайбердиев Асомиддин Курбонкулович ГЛОБАЛЛАШУВ ШАРОИТИДА ЎЗБЕКИСТОНДА ЁШЛАРГА ОИД ДАВЛАТ СИЁСАТИНИНГ ИЖТИМОЙИ-ҲУҚУҚИЙ ЖИҲАТЛАРИ	181
Штефан Олена Олександрівна ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ВИКОРИСТАННЯ СИРІТСЬКИХ ТВОРІВ.....	184

İradə Rəsuli

*filologiya üzrə fəlsəfə doktoru,
“Ədəbiyyat və Azərbaycan dili” kafedrasının dosenti,
Azərbaycan Dövlət Mədəniyyət və İncəsənət Universiteti*

Ирада Расули

*доктор философии по филологическим наукам,
доцент кафедры «Литература и Азербайджанский язык»,
Азербайджанский государственный университет культуры и искусств*

**AZƏRBAYCAN MÜHACİRƏT ƏDƏBİYYATI
VƏ ONUN TƏŞƏKKÜLÜ**

**МИГРАЦИОННАЯ ЛИТЕРАТУРА АЗЕРБАЙДЖАНА
И ЕЕ ФОРМИРОВАНИЕ**

Müərrəd. 1909–1920-cu, 1920–1941-ci, 1941–1991-ci illər, 1991-ci ildən indiyədək olan mərhələlərdə Azərbaycan mühacirət ədəbiyyatı və onun təşəkkülü haqqında araşdırmalar aparılmışdır. Azərbaycan müstəqillik qazanandan sonra, mühacirətşünaslığı özünün yeni inkişaf mərhələsinə qədəm qoymuşdur.

Açar sözlər: Mühacirət, Azərbaycan mühacirəti, Vətən, “Vətən” Cəmiyyəti, Azərbaycan mühacirət ədəbiyyatı, dünya azərbaycanlıları.

Аннотация. Проведено исследование миграционной литературы Азербайджана и ее формирование в 1909–1920, 1920–1941, 1941–1991 годах, и начиная с 1991 года по настоящий момент. Азербайджан после приобретения независимости, миграционная литература перешла в новый развитой этап.

Ключевые слова: Миграция, миграция азербайджанцев, Родина, Общество “Родина”, Миграционная литература Азербайджана, азербайджанцы всего мира.

Azərbaycan mühacirət ədəbiyyatı Azərbaycanın daxilində yaranan ədəbiyyat qədr qədim və zəngindir. XX–XXI əsrlərdə Azərbaycanın bir sıra qələm sahibləri müxtəlif səbəblər üzündən vətəndən kənarında yaşamaqlarına baxmayaraq, Azərbaycan ədəbiyyatını inkişaf etdirmişlər. Öncə qeyd edək ki, mühacirətşünaslıq müstəqil elm sahəsi kimi XX əsrin sonlarında təşəkkül tapsa da, Azərbaycan mühacirətinin öyrənilməsi tarixi daha əvvəllərdən-həmin əsrin 20–30-cu illərindən başlayır. Azərbaycan mühacirət ədəbiyyatının inkişafını əsasən dörd mərhələyə ayırmaq olar:

1. 1909–1920-cu illər mərhələsi.

Bu illərdə çar hökuməti Qafqazda bəzi islahatlar həyata keçirirdi. Bu islahatlarla əlaqədar hökumət Azərbaycanın azad fikirli övladlarının fəaliyyətinə güclü nəzarət edirdi. Bu səbəbdən də bir çox qələm sahibləri Azərbaycanı tərk etməyə məcbur oldular. Sözü gedən mərhələdə Azərbaycan mühacirət ədəbiyyatının əsası qoyuldu və bu dövrün nümayəndələri mühacirət ədəbiyyatı ideologiyasının formalaşmasına böyük təsir göstərdilər. Bu mərhələnin görkəmli nümayəndələri sırasında Əli bəy Hüseynzadə, Əhməd bəy Ağaoğlu və Məmməd Əmin Rəsulzadənin adını çəkmək

olar. M. Ə. Rəsulzadə İranda yaşadığı müddətdə Şərqdə ilk Avropa standartlarına uyğun “İrani-novin” qəzetinin nəşrinə başlamışdı. Bu qəzetdə onun ədəbi məqalələri, şeirləri və tərcümələri nəşr olunurdu. Ə. Hüseynzadə və Ə. Ağaoğlu bu dövrdə İstanbulda yaşayırdılar, “Türk ocağı”, “İttihad və tərəqqi” cəmiyyətlərində fəaliyyət göstərirdilər.

2. 1920–1941-ci illər mərhələsi.

Bu dövrün nümayəndələri olmuş ədəbi simalardan Məmməd Əmin Rəsulzadənin, Mirzə Bala Məmmədzadənin, Ə. Yurdsevərin, Ə. Topçubaşovun, Yusif Vəzir Cəmənzəminlinin, Ceyhun Hacıbəylinin, Əhməd Cəfəroğlunun, H. Baykaranın, Almas İldırımın və başqalarının adlarını çəkmək olar. Bu mərhələdə, daha dəqiq desək, 1924-cü ildə M. Ə. Rəsulzadə İstanbulda Azərbaycanlıların Milli Mərkəzini yaratdı. Azərbaycan mühacirət ədəbiyyatının bütün nümayəndələri bu mədəni mərkəzin üzvləri idilər. Onlar əmin idilər ki, Azərbaycanın müstəqilliyi uğrunda mübarizə həm siyasi, həm də mədəni istiqamətlərdə aparılmalıdır. Mühacirət ədəbiyyatının inkişafında M. Ə. Rəsulzadənin müstəsna rolu vardır. Mirzə Bala Məmmədzadə qeyd edirdi ki, M. Ə. Rəsulzadənin İstanbulla gəlişinə qədər Azərbaycan

mühacirət ədəbiyyatı xautik vəziyyətdə idi. O, Türkiyədə və Avropanın digər bölgələrində yaşayan azərbaycanlıları bir amal ətrafında birləşdirməyə nail oldu. 1922-ci ildən nəşr olunmağa başlayan Azərbaycan qəzet və jurnalları mühacirət ədəbiyyatının inkişafına təkan verdilər. Bu dövrün nümayəndələrinin əsərləri Türkiyədə, Avropanın bir çox ölkələrində çap olunur və yayılırdılar. "Yeni Qafqaziya", "Azəri-Türk", "Odlu-Yurd", "Azərbaycan yurd bilgisi", "Qurtuluş" kimi jurnallar, "Bildiriş", "İstiqlal" və s. kimi qəzetlər Avropanın müxtəlif şəhərlərində nəşr olunurdu.

3. 1941–1991-ci illər mərhələsi.

Bu mərhələnin başlanğıcı Böyük Vətən Müharibəsinin başlanması ilə eyni vaxta düşmüşdür. Almanlar tərəfindən əsir götürülmüş bir çox azərbaycanlılar siyasi səbəblər üzündən vətənə dönə bilməmişdilər. Sovet hökuməti almanlara əsir düşmüş sovet əsgərlərinin sonradan alman kəşfiyyat orqanlarına xidmət etdiklərini zənn edirdi. Ona görə də əsirlərdən vətənə dönməyə əsgərlərin bir çoxu ya yenidən sürgün olunur, ya da həbs olunurdular. Onların arasında müharibədən sonra Sovet İttifaqına dönməyərək xaricdə yaşayan və Azərbaycan mühacirət ədəbiyyatının gələcək inkişafını müəyyənləşdirən yazıçı və şairlər də var idi. Əvvəlki dövrlərlə müqayisədə bu dövrün yaradıcı potensialı o qədər də böyük deyildir. Lakin bütün çətinliklərə baxmayaraq, mühacirət ədəblərinin bu nəsli də Azərbaycan ədəbiyyatının inkişafında az iş görməmişdir. Bu dövr yazarlarının əsərləri Almaniyada nəşr olunan "Azərbaycan" qəzetində, həmçinin Türkiyə mətbuatında işıq üzünə görürdü. Ən görkəmli nümayəndələri M. Kəngərli, A. Dağlı, S. Təkinər və başqaları hesab olunurlar. Seyid Cəfər Pişəvəri, Məhəmməd Biriya, Həməzə Fəthi, Hökumə Billuri, Balaş Azəroğlu, Mədinə Gülgün, Qulamrza Səbri Təbrizi, Həmid Nitqi və başqa yazıçı və şairlər İran hökumətinin despotizmindən yaxa qurtararaq dünyanın müxtəlif yerlərinə, bir hissəsi isə Şimali Azərbaycana mühacirət etmişdilər. Bu proses 1945–1946-cı illərdə Cənubi Azərbaycanda Milli Hökumətin süqutundan sonra baş vermişdi. Bununla da Azərbaycan ədəbiyyatında "Cənub mövzusu" yaranmağa və inkişaf etməyə başladı. İkiyə bölünmüş Azərbaycan dərdi, yurd, el-oba həsrəti bu poeziyanın toxunduğu əsas mövzular idi.

4. 1991-ci ildən indiyədək olan mərhələ.

1990-cı illərdə Azərbaycanı tərk edən və mühacirətdə ədəbi fəaliyyətlə məşğul olan yazıçıların sırasında aşağıdakıların adlarını çəkmək olar: Nuridə Atəşi, Azər Əbilbəyli, Vüqar Dəmirbəyli (hər üçü Almaniya), Əli Əkbər (İsveçrə) və s. Əgər milli mühacirətşünaslığımızın təşəkkül mərhələsi M. B. Məhəmmədzadənin şərəfli adı və fəaliyyəti ilə bilava-

sitə bağlıdırsa, sözügedən yeni mərhələsi, heç şübhəsiz, ilk növbədə, Elçinin, rəhbəri olduğu "Vətən" Cəmiyyətinin və bu cəmiyyətin mətbu orqanı "Odlar yurdu" qəzetinin adı və fəaliyyəti ilə səciyyələnir [1]. Azərbaycan mühacirət ədəbiyyatının araşdırılmasını və ədəbi prosesə cəlb edilməsini ədəbiyyatşünaslıq elminin və ədəbi tənqidimizin mühüm vəzifələrindən biri kimi irəli sürən xalq yazıçısı Elçin yazırdı: "Hissə qapılmadan, "mühacirətdə nə yazılıbsa, hamısı əladır!" –kimi prinsiplə yox, obyektiv elmi-nəzəri meyarlarla aparılan araşdırmalar nəticəsində xalqımızın uzun müddət ayrı düşmüş mənəvi sərvəti, təbii ki, özünə qaytarılmalıdır" [2]. mumiyyətlə, Vətən vəfadarlığı, əlbəttə, böyük məsuliyyət hissi, borc duyğusu yaradır: həmvətənlər Vətənin vəfadarlığına eyni vəfadarlıqla da cavab verməli, Vətənə yaxınlaşmaq, vətənin sevincini bölüşmək, kədərinə şərik çıxmaq naminə vətəndaşlıq qeyrəti göstərməlidirlər [3].

Respublikamızda baş verən ictimai-siyasi hadisələri müntəzəm izləyən mühacirlərin böyük əksəriyyətində Azərbaycanda cərəyan edən hadisələri obyektiv qavramaq və ona real münasibət bəsləmək meylli yaranmışdır [4].

Yeri gəlmişkən qeyd edək ki, Dünya Azərbaycanlılarının I Qurultayı ümummilli lider Heydər Əliyevin təşəbbüsü ilə 2001-ci ildə, II qurultay Prezident İlham Əliyevin Sərəncamına əsasən 2006-cı ildə, III qurultay 2011-ci ildə, IV qurultay isə 2016-cı ilin iyunun 3-də keçirilib. İki gün davam edən Dünya Azərbaycanlılarının IV qurultayında 49 ölkədən 500-dən çox diaspor nümayəndəsi və qonaq iştirak etdi. Hazırda dünyada 462 diaspor təşkilatı fəaliyyət göstərir. Bu gün dünyada ölkəmizin 92 diplomatik nümayəndəliyi və 62 səfirliyi fəaliyyət göstərir. Tədqiqatçılarımızın mühacirət mövzusunda qələmə aldıkları hər bir əsər çağımızda ciddi maraq doğurur. Fikrimizcə, mühacirətin tarixi ilə bağlı qaralıq məsələlərin öyrənilməsinə, ciddi araşdırmalara və fundamental tədqiqlərə daha çox ehtiyac duyulur.

Xülasə

70 illik sovet rejimi dövründə Azərbaycan siyasi mühacirəti haqqında, əsasən qərəzli, subyektiv fikirlər söylənilmiş, mühacirət hərəkatının görkəmli xadimlərinin ünvanına təhqirlər yağdırılmış, onların elmi araşdırmaları, bədii-publisistik yaradıcılığı marksist-leninçi metodologiyanın prinsipləri baxımından tənqid edilmişdir. 1980-ci illərin sonlarında keçmiş SSRİ məkanında, o cümlədən Azərbaycanda gedən ictimai-siyasi proseslər obyektiv olaraq mühacirət problemini də aktuallaşdırmış, beləliklə, Azərbaycan mühacirətşünaslığı özünün yeni inkişaf mərhələsinə qədəm qoymuşdur.

İstifadə olunmuş ədəbiyyat

1. Cabbarlı N. Elçin və Azərbaycan mühacirətşünaslığının problemləri. Bakı, "Təhsil", 2014, 96 s.
2. Elçin Ə.İ. Seçilmiş əsərləri. 10 cildə, 7-ci cild, Bakı, Çinar-Çap, 2005, 570s.
3. Elçin Ə. İ. Azərbaycan mühacirəti haqqında. "Odlar yurdu" qəzeti, Noyabr 1991, N21.
4. Tahiri A. Azərbaycan mühacirəti, Bakı, "Tural-Ə", Nəşriyyat, Poliqrafiya Mərkəzi, 2001, 344 s.
5. Cabbarlı N. Mühacirət və klassik ədəbi irs. Bakı, Elm, 2003, 172 s.
6. İbrahimli X. Azərbaycan mühacirəti tarixi, Bakı. Elm və təhsil, 2012, 372 s.

Бабаджанов Рустам Муратович

студент

Ташкентский Государственный Институт Востоковедения

Республика Узбекистан

Babadzhanov R. M.

Student

Tashkent State Institute of Oriental Studies

Republic of Uzbekistan

Ким Наталья Дек-хеновна

кандидат филологических наук, доцент

Ташкентский Государственный Институт Востоковедения

Республика Узбекистан

Kim N. D.

Candidate of Philology, Associate Professor

Tashkent State Institute of Oriental Studies

Republic of Uzbekistan

К ВОПРОСУ ОБ ОМОНИМАХ И ИХ РОЛИ В КОРЕЙСКОМ ЯЗЫКЕ

THE QUESTION OF HOMONYMS AND HOMONYMY ROLE IN KOREAN LANGUAGE

Аннотация. Явление омонимии представляет большой интерес для изучения, в первую очередь, ввиду своей малой освещенности в лингвистике корейского языка, а также трудности освоения и восприятия в процессе изучения. В то время, как для носителей языка (корейцев) явление омонимии представляется естественной и легко понятной частью родного для них языка, для иностранцев, изучающих корейский язык, омонимия представляет некоторые сложности в корректном восприятии и понимании корейской речи. В статье предпринята попытка выявить причины появления омонимии, характерных черт омонимов, отображения основных проблем омонимии, классификации основных типов омонимов, определения роли омонимов в корейском языке, а также приведены примеры различных значений омонимов и их возможного использования.

Ключевые слова: омонимия, полисемия, омонимы, омофоны, омографы, омоформы, каламбур.

Summary. The homonymy phenomenon is interesting from the point of researching as there are very few descriptions and explanations to it in the Korean language linguistics. Its use is difficult to understand for foreign students who are in process of learning the language. While native speakers find the homonyms a natural and clear part of the language, it can be quite hard for foreigners to communicate in Korean for that matter. The article below is an attempt of explanation of the reason why the homonymy appeared in the first place, as well as its characteristics. It depicts the most common issues of homonymy, classifies the general types of homonyms, determines their role in the Korean language and finally illustrates the phenomenon with examples of possible use of these elements in sentences.

Key words: homonymy, polysemy, homonyms, homophones, homographs, homofoms, pun.

Как известно, язык — основное и важнейшее средство взаимодействия и общения между различными людьми, а также средство выражения собственных мыслей, чувств, эмоций и т.п. Исторически сложилось так, что благоприятные условия развития человеческого общества привели к тому, что язык стал не просто средством коммуникации, а превратился в «орудие» труда. Представители разных культур и национальностей взаимопроникали в культуры друг друга и обменивались опытом, традициями, знаниями, технологиями на протяжении всего развития человечества. И такой взаимообмен был бы просто невозможен без участия языка обеих сторон, который точно таким же образом, как и культуры народов, изменялся, трансформировался и обогащался. Корейский язык, разумеется, не стал исключением. Большое влияние оказали китайский язык и иероглифика на лексический состав корейского языка, а также на явление омонимии, его присутствие и влияние в языке.

Как принято в лингвистической науке, омонимия — явление, присущее всем известным человеческим языкам, как древним, так и современным, и представляющее собой существование в данном языке слов одной части речи, одинаковых по написанию и звучанию, но имеющих совершенно разнящееся друг от друга лексическое значение. Изучение данного явления всегда представляло собой огромный интерес лингвистов по всему миру и рождало множество вопросов, связанных с точным определением понятия, что и порождало в последствии множество споров. Среди широчайшего обилия мировых языков с точки зрения омонимии корейский язык представляет особенный интерес, т.к. имеет наибольшее количество словарных и речевых омонимов по сравнению с другими языками. Исследования корейского языка в данной области лингвистики начали вестись с начала XX века и продолжаются по сей день. Согласно научным исследованиям Кан Боммо [1, с. 6], полученным в ходе анализа «Большого словаря стандартизированного корейского языка», около 30% слов являются омонимами. Кроме того, исходя из данных, предоставленных Национальным институтом корейского языка [2], в словаре насчитывается около 3 тыс. исконно корейских омонимов и примерно 20 тыс. сино-корейских омонимов.

Явление омонимии не всегда представлялось как универсальное явление. Наоборот, многие лингвисты сходились во мнении, что омонимия представляет собой побочный продукт функционирования языка. В последующем эти взгляды изменились, и понятие омонимии приобрело статус полноценной языковой универсалии, т.е. стало считаться рядовым свойством, присущим всемирному большинству естественных языков

в мире. Л. А. Булаховский стал одним из первых русских лингвистов, который утверждал законосообразность присутствия омонимов в языке. На настоящий момент в науке отсутствует однозначное понимание омонимии, а ее схожесть с другими семантическими системами (полисемия) является предметом многочисленных споров и дискуссий и стоит в центре внимания различных ученых. Согласно новому словарю методических терминов и понятий, омонимы (от греч. *Homos* — одинаковый + *опута* — имя) — это слова, принадлежащие к одной и той же части речи и одинаково звучащие, но различные по значению. Различают омонимы полные (у которых совпадает вся система форм), частые (у которых совпадают по звучанию не все формы), простые (непроизводные слова, совпадающие по звучанию) и производные (возникшие в процессе словообразования). В преподавании иностранного языка омонимы рассматриваются при изучении лексики [3, с. 175]. По С. И. Ожегову омоним — это «слово, совпадающее с другим по звучанию, но полностью расходящееся с ним по значению, а также по системе форм или по составу гнезда, напр. «течь» (сущ.) и «течь» (гл.), «косить» (траву) и «косить» (глаза). II прил. омонимический, — ая, — ое и омонимичный, — ая, — ое» [4, с. 453]. По В. И. Далю «Омоним, — м. греч. одно и то же слово, в коем более одного смысла, значенья; напр. коса» [5, с. 557].

Таким образом из определений ясно, что определения омонимов и омонимии могут несколько отличаться друг от друга. К примеру, если сравнивать определения С. И. Ожегова и В. И. Даля, можно видеть, что определение С. И. Ожегова говорит об омонимии как об абсолютном расхождении значения слов, в то время, как по В. И. Далю, омонимы — слова, имеющие более одного значения, что в свою очередь может подходить и под определение многозначности (полисемии). Это наглядно демонстрирует факт отсутствия конкретики в определении омонимов в лексической системе языка. Омонимы, в отличие от многозначных слов, не имеют между собой никакой сколько-нибудь значимой связи. Слова-омонимы должны обладать следующими четырьмя свойствами:

- иметь одинаковую звуковую оболочку;
- обозначать различные объекты;
- не могут компенсировать друг друга собой в одном и том же контексте;
- иметь различное происхождение;

Причины появления омонимов совершенно разнообразны. К примеру, случайное совпадение в звучании исконно корейского слова и заимствованного (китайского или из других языков), совпадение двух заимствованных слов, вследствие изменения фонетической формы как результат приспособления

к фонетической системе корейского языка: 기타 [guitar] *гитара* – 기타 [그 외, 그 밖] *кроме, прочее, остальное*; 노트 [с английского: knot] *узел* – 노트 [note] *запись, записка*; 누가 [французский ‘nougat’] *нуга* – 누가 [‘누구가’의 줄임말] *кто*.

Кроме того, имеет место возможное совпадение в звучании диалектного слова и слова литературного языка: 성 (형) *старший брат* – 성 *натура, характер или склонной к чему-либо*; 심 (힘) *сила* – 심 *сердце*; 사냥하다 (육진방언에서 ‘나무하다’를 가리키는 말 – в диалекте Юкджи означает «собирать дрова») – «Собирать дрова» – 사냥하다 (표준어: 산이나 들의 짐승을 잡는 일 – в нормированной речи: ловить зверей в горах или на равнине) – «Охота»; 언제 (경상도방언에서 ‘아니아’를 가리키는 말 – в диалекте острова Кёнсан означает «нет») – Нет – 언제 (표준어: 어느 때에 – в нормированной речи: в какое-либо время) – Когда.

Таким образом, как мы видим, что омонимы появляются в языке по разным причинам и, в отличие от многозначных слов, не имеют между собой никакой смысловой связи. На современном этапе развития языков, а в частности корейского языка, нельзя не учитывать слова, одинаковые только по звучанию, но тем не менее так же определяемые лингвистами как омонимы. Так появляется разграничение среди омонимов и их классификация: омонимы, омофоны, омографы и омоформы.

Омонимы – слова, совпадающие одновременно по звучанию и по написанию, но различные по значению. В классификации омонимов такие омонимы имеют название полных или абсолютных омонимов, типа: 배 – *корабль, живот, груша*; 차 – *машина (заводская), чай (редко употребляется чашка отдельно, все чаще с приставкой, например: 녹차, 홍차, 레몬차)*; 말 – *лошадь, язык, мера веса (уст. около 18 литров)*; 밤 – *ночь, каштан*; 눈 – *снег, глаз, бутон*; 감 – *хурма, чувство (ощущение), ткань, материал (разг.)*; 초 – *секунда, свеча*; 가지 – *ветка, баклажан, род*; 반 – *класс (бригада, отряд), половина*; 사과 – *яблоко, прощение, извинение*; 각 – *угол, каждый (все)*; 란 – *колонка, столбец, мятеж*.

Существуют разная интерпретация одних и тех же выражений из-за наличия в них слов-омонимов, к примеру: 사과 받으세요 – *извините меня, пожалуйста*; 사과 받으세요 – *возьмите яблоко*.

Омофоны (фонетические омонимы) – слова, совпадающие по звучанию, но различные по написанию и значению. Согласно мнению Е. А. Похолковой [6, с. 85], к чистым омофонам, которые в силу особенностей буквенно-слогового письма записываются по-разному, но звучат одинаково, можно отнести такие примеры: 거름 (удобрение, навоз), 걸음 (шаг, шаги) – [корым]: 땅에 거름을 내다 – *Удобрять землю навозом*; 걸음을 재촉하다 – *Поторопить шаг*.

노름 (азартные игры, игры на деньги), 놀음 (игра, развлечение) [норым]: 노름에 미친 사람 – *Заядлый игрок*; 장기 놀음 – *Игра в шахматы*.

옷걸이 (вешалка), 옷거리 (предмет одежды) [откори]: 옷걸이에 옷을 걸다 – *Повесить верхнюю одежду на вешалку*; 현대적인 옷거리 – *Современный предмет одежды*.

다리다 (гладить (утюгом)), 달이다 (заваривать) [тарида]: 젖은 헝겊을 대고 다리다 – *Гладить через влажную марлю*; 인삼의 차를 달이다 – *Заварить чай с женьшенем*.

다치다 (поранить, повредить), 닫히다 (закрытый, запертый), 닿치다 (удариться, сталкиваться) [тачхида]: 사고에서 강하게 다치다 – *Сильно пораниться в аварии*; 문이 제대로 닫히지 않다 – *Дверь как положено не закрывается*.

Омографы (графические омонимы) – слова, совпадающие по написанию, но различные по звучанию и значению. По словам Е. А. Похолковой к омографам в корейском языке относятся слова, которые записываются одинаково, однако произносятся по-разному, хотя многие южнокорейские источники указывают на то, что современные корейцы зачастую не соблюдают долготу гласных. Омографы, в которых при идентичном написании не совпадает долгота гласных, например:

눈 [нун] (глаз, взгляд, видение), [нун] почка, побег, [ну: н] (снег): 눈이 마주치다 – *Встретиться взглядами*; 눈이 트다 – *Почки распускаются*; 눈이 내리다 – *Снег идет*.

말 [маль] (лошадь, конь, жеребенок), [маль] (конец, окончание), [ма: ль] (речь, слова, слово, выражение): 말을 타고 가다 – *Ехать верхом на лошади*; 학기 말 – *Конец семестра*; 시대말 – *Конец эпохи*; 말을 옮기다 – *Передавать (что-то) слова*.

밤 [пам] (ночь), [па: м] (каштан): 밤을 세우다 – *Не спать всю ночь*; 삶은 밤 – *Вареный каштан*.

배 [пэ] (живот, желудок), [пэ] (лодка), [пэ] (груша), [пэ] (росток, зародыш), [пэ:] (умножение, раз): 배가 부르다 – *Быть сытым*; 배가 물에 가라앉았다 – *Лодка утонула в воде*; 인간의 배 – *Зародыш человека*; 배의 주스 – *Грушевый сок*.

벌 [поль] (наказание), [поль] (одежда (счетное слово)), [по: ль] (пчела):

위토가 한 벌 – *Пальто (одна штука)*; 그 남자는 담배를 피우기 때문에 벌을 받았다 – *Он был наказан из-за того, что курил сигареты*; 벌 췌람 – *Ужаленный пчелой человек*.

Омографы, в которых при идентичном написании не совпадает фонетический состав согласных (в одном случае произносится обычная согласная, в другом – удвоенная), например:

물가 [мульга] (цена товара), [мулька] [–까] берег (любого водоема): 물가가 내렸다 – *Цена снизилась*; 바다 물가 – *Берег моря*.

잠자리 [чамджари] (стрекоза), [чамччари] [-짜리] (спальное место): 잠자리가 창문에 날아들어갔다 — *Стрекоза залетела в окно*; 잠자리를 걷다 — *Собирать постель*.

장거리 [чанъкори] (большое расстояние, бег на длинные дистанции), [чанъккори] [-꺼리] (базарная улица, расстояние до рынка): 장거리 전화 — *Междугородный телефон*; 장거리 경주 — *Забег на дальние дистанции*; 장거리에 여러 가지의 물건들이 있다 — *На базаре есть разные товары*.

Омоформы — это разные слова, совпадающие в отдельных грамматических формах. Омоформы иначе называются морфологическими или грамматическими омонимами. Как следует из работ Е. А. Похолоковой, это слова, звучание и написание которых совпадает лишь в некоторых грамматических формах, иногда к этой категории относят омонимы, являющиеся разными частями речи:

날 [наль] (сущ. день), нада [нада] (гл. появляться) или 날다 [нальда] 'летать' в форме причастия будущего времени 날: 지난 날 — *Минувший день*; 돈이 많이 날 사람 — *Человек, у которого будет много денег*; 나는 조음에는 비행기로 날 날이 내일이다 — *Завтра первый день, когда я полечу на самолете*.

나는 [нанын] местоим. (я) с выделительной частицей, гл. нада [нада] (появляться) или 날다 [нальда] (летать) в форме причастия настоящего времени 나는: 나는 귀국할 계획이 있다 — *Я планирую вернуться на родину*; 피가 나는 상처 — *Рана, из которой идет кровь*; 남쪽에 나는 새들 — *Летящие на юг птицы*.

살 [саль] сущ. (годы, лета), гл. 사다 [сада] (покупать) или 살다 [сальда] (жить) в форме причастия будущего времени 살: 너는 네 살이니까 혼자 산책하지 말다 — *Не гуляй один, тебе только 4 года*; 외상으로 살 물건 — *Покупаемая в кредит вещь*; 행복하게 살 사람 — *Человек, который будет жить счастливо*.

Для носителей корейского языка явление омонимии практически всегда не представляет большой проблемы в повседневной жизни, в то время, как для людей, только изучающих язык, омонимы наоборот становятся серьезным препятствием в понимании текстов и речи на корейском языке. В художественной литературе и поэзии поэты намеренно употребляют омонимы. Это делается для придания речи экспрессивности и выразительности. Однако, чаще всего омонимия встречается в шутках и каламбурах, т.к. является очень удобным инструментом для обыгрывания ситуации и рассмотрения ее под неожиданным углом. Как правило, поэты пользуются омофонами, омографами и омоформами, т.к. использование лексических омонимов, которые не только звучат, но и пишутся одинаково обедняют рифму и лишают ее выразительности и неожиданности. В свою очередь, употребле-

ние омофонов, омографов или омоформов в контексте делает речь непредсказуемой и интересной. В одной из своих статей, посвященной игре слов и каламбуру в корейском языке, Похолокова Е. А. утверждает: «Сущность каламбура заключается в столкновении или, напротив, в неожиданном объединении двух несовместимых значений в одной фонетической/графической форме. Корейский язык плодотворен для создания каламбуров также в силу «размытости» границ слова и морфемы, слова, сложного слова, именного сочетания, а слова иероглифического происхождения предполагают, что каждый слог является элементарной смысловой единицей и может в каламбуре выступать как независимая единица создания каламбура» [7, с. 31]. Ниже приведены примеры варианты использования омонимов в каламбуре:

1. *Каламбур, основанный на полной омонимии.*

말은 말인데 타지 못하는 말은? 말(말) — Лошадь как лошадь, только на ней не поскачешь. (Речь.). Омонимы 말 [маль] лошадь и 말 [маль] речь.

2. *Каламбур, основанный на частичной омонимии или омонимии морфем.* 금은 금인데 먹는 금은? 소금 — Золото как золото, но его едят. (Соль.). Частичная омонимия слова 금 [кым] золото и морфемы -금 [-кым] в составе слова 소금 [согым] соль.

3. *Каламбур, построенный на частичной омонимии и игре слов, вытекающей из дословного перевода некоторых элементов слова-ответа.*

소 가운데 가장 예쁜 소는? 미소 — Самая красивая из всех коров. (Улыбка.). Игра слов образуется в загадке, когда слово 미소 [мисо] делят на более мелкие структурные элементы, образуя шуточный смысл 미 — 美 [ми] красота + 소 [со] корова.

문인데 커도 작다고 하고 작아도 작다고 하는 문은? 소문 — Неважно — большая дверь или маленькая, а все равно называют это «маленькая дверь». (Сплетни.). Игра слов образуется, если слово 소문 [сомун] «сплетни» разложить на более мелкие семантические элементы 소 + 문 [со + мун], слову приписывается значение других омонимичных иероглифов 小 + 門, получается маленькая дверь, хотя в таком сочетании в обычной речи слово не употребляется [7, с. 34].

На примерах выше видно, что в большинстве своем омонимы используются для поэтической образности, а их значение напрямую зависит от их интерпретации.

Таким образом, мы рассмотрели выше, что омонимы — это слова, принадлежащие к одной и той же части речи и одинаково звучащие, но различные по значению. Различают омонимы полные (у которых совпадает вся система форм, т.е. написании, звучание, и т.д.), частичные (у которых совпадают не все формы по звучанию), (непроизводные слова, совпадающие по звучанию) и производные (возникшие в процессе

словообразования). В классификации омонимов такие омонимы имеют название полных или абсолютных омонимов, а также лексических омонимов.

Итак, можно сказать, что основной проблемой явления омонимии является ее схожесть с другими семантическими системами, а именно полисемией (многозначностью). В связи с этим необходимо помнить о неотъемлемых свойствах омонимов: омонимы должны иметь одинаковую звуковую оболочку; омонимы должны обозначать различные объекты; они не могут компенсировать собой друг друга в одном и том же контексте; омонимы должны иметь различное происхождение. Кроме того, с полными или лексическими омонимами не связывают все остальные виды омонимов, так как они одинаковы лишь в некоторых из грамматических форм. К ним относятся: омофоны

(фонетические омонимы) — слова, совпадающие по звучанию, но различные по написанию и значению; омографы (графические омонимы) — слова, совпадающие по написанию, но различные по звучанию и значению; омоформы — это разные слова, совпадающие в отдельных грамматических формах. Омоформы иначе называются морфологическими или грамматическими омонимами.

Из рассмотренных выше материалов следует, что роль омонимов в лексико-семантической системе корейского языка заключается в развитии и обогащении языка, его разнообразии, придании ему многогранности. В художественных произведениях, особенно в поэзии, омонимы используются для создания образов, остроумных выражений и фраз, выразительности речевой ситуации и публицистичности.

Литература

1. 강범모. 동음이의어 사용 양상 // Language Research SNU. Vol.41. No. 1. Mar. 2005. — P. 6
2. 국립국어연구원. 표준국어대사전. 서울: 두산동아. 1999.
3. Щукин А. Н., Азимов Э. Г. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). — М.: Издательство ИКАР, 2009.
4. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Институт русского языка им. В. В. Виноградова. — М.: РАН, 2003.
5. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка; Сост. О. Г. Горбачева; Ред. Т. Я. Брискман; Библиогр. ред. Е. А. Акимова. — М.: Пашков Дом, 2004.
6. Похолкова Е. А. Омонимия в современном корейском языке / Вестник российского корееведения № 4. — М.: МГЛУ, 2012.
7. Похолкова Е. А. Игра слов, каламбур, паронимазия в корейской загадке // МГЛУ. № 22. — М.: МГЛУ, 2013.

Ishonqulov Sherzod Usmonovich

*The teacher of Foreign Language department
Karshi Engineering Economic Institute*

Ишанкулов Шерзод Усманович

*Учитель кафедры иностранных языков
Каршинский инженерно-экономический институт*

THE PRINCIPLES OF TEACHING ENGLISH AS A FOREIGN LANGUAGE

ПРИНЦИПЫ ПРЕПОДАВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА КАК ИНОСТРАННОГО

Summary. *The author opens an essence of the concepts in the context of the all-educational purposes of the principles of teaching English as a Foreign Language. It is also given classroom implications in this article.*

Key words: *Communicative competence; principle; conscious approach; automaticity; meaningful learning; anticipation of reward; intrinsic motivation.*

Аннотация. *Автор раскрывает суть понятий в контексте всеобразовательных целей принципов преподавания английского языка как иностранного. Это также дано значение в классе в этой статье.*

Ключевые слова: *Коммуникативная компетентность; принцип; сознательный подход; автоматизм; осмысленное обучение; предвосхищение вознаграждения; внутренняя мотивация.*

The aim of teaching English at school is to teach students how to use English for communicative needs. One of the main methodological principles is the Principle of Communicative Competence. It means that students should be involved in oral and written communication throughout the whole course of learning English. Communicative goals are best achieved by giving great attention to language use and not just usage, to fluency and not just accuracy, to authentic language and contexts, and not just parallel structures. Some classroom implications of this principle are evident. Teachers try to keep every technique that they do as authentic as possible. Use language that students will actually encounter in the real world. Remember that someday your students will no longer be in your classroom. Make sure you are preparing them to be independent learners and manipulators or users of English “out there”.

The Principle of an Integrated Approach Students do not assimilate sounds, grammar units, lexical items as discrete components of the language, but they acquire them in sentence-patterns, and pattern-dialogues related to certain situations. Students should use their skills as interdependent parts of their language experience.

The Principle of Conscious Approach Students understand both the form and the content of the material they are to learn. Students are also aware of how they should treat the material while performing various exercises. Such an approach to language learning usually contrasts with “mechanical” learning through repetitive drill.

The Principle of Activity This principle implies that mastering English is only possible if the student is an active participant in the process of learning. From psychology we know that activity arises under certain conditions. First of all, the learner should feel a need to learn the subject (in our case is a foreign language). The main sources of activity are motivation, desire and interest.

The Principle of Visualization — Visualization may be defined as a specially organized demonstration of linguistic material of the target language. Since pupils learn a foreign language in artificial conditions and not in real life, as in the case when children acquire their mother tongue, visualization should be extensively used in foreign language teaching. Visualization implies an extensive use of audio-visual aids and audio-visual materials throughout the whole course of foreign language teaching.

The Principle of Systematic Teaching Every work that is not done purely mechanically requires systematic approach to work implementation. The teaching of English must be systematic and very carefully planned. This means that the whole course and each lesson must be conducted according to a well-thought program or outline of the lesson.

The Principle of Accessibility This principle implies the subject-matter of the instruction must correspond to the age and mental abilities of the learners; be neither too difficult nor too easy for them (the material should be slightly above student’s level); and be neither too much nor too little.

Automaticity Now we will take a look at a set of principles which is called “cognitive” because the principles relate mainly to mental and intellectual functions. Evidence of the success with which children learn foreign languages is difficult to dispute, especially when children are living in the country where this language is spoken. We attribute children’s success to their tendency to acquire language subconsciously, which is without analyzing the forms of language. They learn the language without thinking about it. This childlike processing is sometimes called automatic processing. So, in order to manage the incredible complexity of language, learners must move away from processing language unit by unit and piece by piece, to an automatic processing in which language forms must be on the periphery of attention.

Overanalyzing language by thinking too much about its forms and rules hinder the graduation to automaticity.

What does this principle say to you as a teacher? Here are some possibilities.

- Make sure that a large proportion of your lessons are focused on the use of language for purposes that are as genuine as a classroom context might permit.
- Automaticity isn’t gained overnight. Teachers need to exercise patience with students as teachers slowly help them to achieve fluency.

Meaningful Learning Meaningful learning will lead towards better long-term retention than rote learning. In the past, rote learning occupied much time of the class hour. Students were drilled and drilled in an attempt to learn language forms. Now we know that drilling easily lends itself to rote learning. Teachers should avoid the following pitfalls of rote learning: too much grammar explanation; too many abstract principles and theories; too much drilling and memorization; activities whose purposes are not clear; activities that do not contribute to accomplishing the goals of the lesson; techniques that are very mechanical or tricky.

The Anticipation of Reward According to this principle, human beings are universally driven to act or behave by the anticipation of some sort of reward that will ensue because of the behavior. Really, there is virtually nothing

that we do that is not inspired and driven by a sense of purpose or goal. The anticipation of reward is the most powerful factor in directing one’s behavior. Some classroom implications of this principle for teachers are as follows:

- Provide verbal praise and encouragement to students as a form of short-term reward.
- Encourage students to reward each other with compliments and supportive action
- Display enthusiasm and excitement by yourself in the classroom because if you are dull, lifeless, bored and have low energy, you can be almost sure that your pupils will be the same.
- Try to get students to see the long-term reward in learning English by pointing out the prestige in being able to speak English.

The Intrinsic Motivation Principle Simply stated, this principle is that the most powerful rewards are those that are intrinsically motivated within the learner. Teachers can perform a great service to learners and to the learning process by considering what the intrinsic motives of their students are and by carefully designing classroom tasks. The students will perform the task because it is interesting, useful, or challenging, and not because they anticipate some rewards from the teacher.

Strategic Investment In the past the language teaching profession largely concerned itself with the “delivery” of language to the student. Teaching methods, textbooks, or grammar rules were considered as the primary factors in successful teaching. Nowadays, teachers are focusing more intently on the role of the learner in the process. The “methods” that the learner uses are as important as the teacher’s methods — or more so. Thus, this principle is — the successful mastery of the foreign language will be due to a learner’s own personal “investment” of time, effort, and attention to the language.

Some classroom applications of this principle indicate teachers must give ample verbal and non-verbal assurances to students, sequence techniques from easier to more difficult, and sustain self-confidence where it already exists and build it where it does not.

Bibliography

1. Arends I.R. Learning to Teach / I.R. Arends. — McGraw-Hill, Inc., 1994. — 549 p.
2. Brooks N. Teaching Culture in the Foreign language Classroom / N. Brooks // Foreign Language Annals 1. — 1968. — P. 204–217.
3. Brophy J. Teacher praise: A functional analysis / J. Brophy // Review of Educational Research. — 1981. — 51. — P. 5–32.
4. Douglas B.H. Teaching by principles: an interactive approach to language pedagogy / B. H. Douglas. — Longman, 2000. — 480 p.
5. Galloway V.D. Communicating in a Cultural Context / V.D. Galloway // ACTFL Master Lecture Series. — Monterey, CA: Defense Language Institute, 1984. — 350 p.
6. Good Th.I. Looking in Classrooms / Th.I. Good, J.E. Brophy — Longman, 2000. — 340 p.

Кузенко Галина Миколаївна

*кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри теорії і практики перекладу
Чорноморського національного університету імені Петра Могили*

Кузенко Галина Николаевна

*кандидат филологических наук, доцент,
доцент кафедры теории и практики перевода
Черноморского национального университета имени Петра Могилы*

Kuzenko H. M.

*candidate of Sciences, PhD associate professor
Mykolaiv Petro Mohyla Black Sea National University*

**КУЛЬТУРОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ПЕРЕКЛАДУ
У МІЖМОВНІЙ КОМУНІКАЦІЇ
КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПЕРЕВОДА
В МЕЖЪЯЗЫКОВОЙ КОММУНИКАЦИИ
CULTURAL ASPECTS OF TRANSLATION IN
CROSS-LANGUAGE COMMUNICATION**

Анотація. Розглянуто культуру як оперативну одиницю перекладу, що має вербальне втілення. Культуроцентричний підхід враховує культурний контекст як оригіналу так і перекладу.

Ключові слова: культурна парадигма, культурний контекст, культурний феномен.

Аннотация. Культура рассмотрена как оперативная единица перевода, что воплощается в языке. Культуроцентричный подход учитывает культурный контекст как оригинала так и перевода.

Ключевые слова: культурная парадигма, культурный контекст, культурный феномен.

Summary. Culture is considered as an operational unit of translation which has verbal expressions. Culture-oriented approach to translation takes into account the cultural context of both source and target texts.

Key words: cultural paradigm, cultural context, cultural phenomenon.

Переклад забезпечує не лише взаєморозуміння носіїв різних мов, а й розширює їхню пізнавальну сферу, збагачує етнічні та цивілізаційну культури. Сучасне перекладознавство переживає в цілому «культурну революцію» [11]. Сьогодні переклад розглядається не стільки як лінгвістичне явище, а як культурне. Нове осмислення сутності і природи перекладу отримало назву «культурного повороту» в теорії перекладу. По суті цей термін означає зміщення акцентів у вивченні перекладу на його культурні аспекти і відповідає назві нового культурологічного напрямку який стає визначальним для перекладознавства в новому столітті.

Західні перекладознавці уперше заговорили в унісон про «культурний поворот» на конференції

в англійському місті Воріку 1988 року, і він став центральною темою збірника матеріалів цієї конференції «Переклад, історія й культура» під спільною редакцією Сюзен Басснетт і Андре Лефевра. Засновники культурного напрямку в перекладознавстві С. Басснетт та А. Лефевр виокремили нову одиницю перекладу «не слово і не текст, а культура стає оперативною одиницею перекладу» [5, с. 21]. Це визначення зроблено у дусі «культурного повороту» і ще раз засвідчує прагнення вчених привернути увагу дослідників і перекладачів до культурного і лінгвокультурного явища у перекладі.

Під «культурою» мається на увазі цілий соціальний контекст, що задіяний у перекладі, водночас із нормами, конвенціями, ідеологією та цінностями

суспільства, чи цільової системи. Переклад не просто замінює один код іншим, а радше «розробляє стратегії, за допомогою яких тексти з однієї культури можуть проникати в текстуальну й концептуальну мережу іншої культури і функціонувати в іншій культурі» [10, с. 25]. Натомість перекладознавство, орієнтоване на культуру, трактує оригінал і цільовий текст не просто як зразки лінгвістичного матеріалу. Кожен текст існує у певній ситуації у певній культурі в світі і має конкретну функцію та власну аудиторію.

Фокус західного перекладознавства перемістився з лінгвістичних особливостей тексту-джерела на функцію перекладу в цільовій культурі. Г. Турі, один із ідеологів нової парадигми, в статті «Обґрунтування дескриптивного перекладознавства» (1985) зауважив: з позицій семіотики очевидно, що переклад ініціює цільова культура або ж якась її частина. Переклад, фактично, зумовлюється метою, якій він призначений служити, і ця мета визначається у потенційній цільовій системі. Відтак, перекладачі діють передусім в інтересах культури для якої перекладають, а не в інтересах тексту-джерела чи, тим паче, культури-джерела [10].

В українському перекладознавстві «культурний поворот» був не таким різким, як на Заході. Врто відзначити, що видатні українські перекладознавці й водночас перекладачі (І. Франко, М. Зеров, М. Рильський, Г. Кочур та ін.) завжди приділяли значну увагу культурним питанням перекладу, передусім ролі перекладів світової класики в становленні й розвитку української мови, культури й нації. В силу історичних обставин, український переклад — на відміну від перекладу в літературах, які розвивалися безперешкодно й існуванню яких ніщо не загрожувало — від самого початку був змушений обґрунтовувати свою потрібність і культурне значення.

В роботах вітчизняних та зарубіжних вчених підкреслюється та особлива роль, яку відіграє переклад у розвитку культури, науки, економіки, літератури і самого мовлення. В останні роки переклад став об'єктом культурологічних досліджень. Становлення «трансляційної лінгвістики» пов'язано з іменами видатних зарубіжних і вітчизняних лінгвістів: Г. Єгер, О. Каде, Дж. Кетфорд, Ю. Найда, Л. Бархударов, Я. Рецкер, А. Федоров, О. Швейцер, В. Комісаров, Л. Латишев, Є. Бреус, О. Фінкель, М. Рильський, О. Кундзіч, С. Ковганюк, В. Коптілов, Р. Зорівчак, О. Гайнічеру, Г. Мірам та ін.

Велике значення для взаємопроникнення культур має міжмовна, особливо, перекладацька діяльність. Переклад допомагає здійснювати процес знайомства з чужою культурою. Можна сказати, що він займає проміжне положення між мовою й культурою, вико-

нуючи посередницькі функції між цими двома сутностями. Художній переклад як одна із форм взаємодії культур, дає певну уяву про чужу культуру. Саме поняття взаємодії культур, а при перекладі текстів як субституту культур, припускає наявність спільних елементів і розбіжностей, що дозволяє відрізнити одну лінгвокультурну спільноту від іншої.

Культурна наукова парадигма передбачає розуміння національної літератури як своєрідної літературної системи, яка створюється і існує у певному середовищі, формується соціальною і культурною системами. Всі три системи відкриті і тісно взаємодіють. Перекладна література також трактується як особлива система всередині системи національної літератури, що взаємодіє в односторонньому порядку. Загалом художня література як система існує в історичній, соціальній і культурній системах певної сприймаючої аудиторії читачів і взаємодіє з ними.

Культура як перекладна одиниця має мовне втілення в тексті. В англо-американському перекладознавстві існує ціла низка термінів, які означають лінгвістичне найменування культурного феномену (поняття, концепт, реалія) «*cultural words*» Пітера Ньюмарка, «*culture-specific references*» Іва Гамбера, «*cultureme*» Кристіана Норда. Найуживанішими і розповсюдженими стали «*cultural items*» та «*culture-specific concepts*». В українському перекладознавстві прийнято термін «найменування культурних реалій».

У рамках нового культуроцентричного підходу процес перекладу не можна трактувати вузько як перехід з одного мовного коду на інший, оскільки він полягає у перенесенні тексту з рідної культури в середовище чужої культури. Іншими словами у перекладі слід враховувати культурний контекст як оригіналу, так і перекладу [7]. Під культурним контекстом розуміють світогляд, що об'єднує представників соціальних груп і відрізняє їх один від одного.

Діяльність перекладача як творця і автора перекладного твору є суб'єктивною діяльністю, яка з одного боку підпорядкована, об'єктивним умовам: вимогам літературного домінуючого канону, національно-культурній та соціальній системам. З іншого боку, перекладач самостійно вирішує проблеми, що виникають в процесі роботи і пов'язані з перекладом тексту з однієї культури на іншу так, щоб він прижився в ній і відповідав тому формату перекладної літератури, який склався у приймаючій культурі на даному етапі її розвитку.

В останнє десятиліття науковці почали досліджувати процес перекладу художнього тексту не як інтелектуальну і творчу діяльність окремого перекладача, а як об'єктивну діяльність обумовлену об'єктивними факторами, наприклад,

соціально-культурним середовищем [2; 5; 10]. Ця ідея бере свій початок в теорії перекладацьких норм, що домінують в певну епоху і формують принципи перекладацької діяльності. В кінці ХХ століття перекладацька діяльність розглядалася як явище соціальне, політичне і навіть ідеологічне більшою мірою, ніж просто мовленнєве та творче. У зв'язку з цим переклад повинен, перш за все, виконувати соціальну функцію, що покладається суспільством на цей вид діяльності, перекладачів і на продукт їхньої діяльності.

Таким чином, діяльність перекладача навіть художньої літератури стає регламентованою не тільки нормами перекладу, а й нормами буття національної культури в широкому сенсі, тобто політичними, ідеологічними, соціальними, економічними, етичними на певному історичному етапі.

Відмінності культур відображаються в різних мовних картинах світу, на основі яких будуються висловлювання різних мов. У кожній культурі існують свої артефакти чужі чи малозрозумілі іншим культурам [8]. Всі ці відмінності створюють певні труднощі у перекладі, однак їх можна подолати в процесі міжмовної комунікації як шляхом прирівнювання структур вихідної і цільової мов, так і за допомогою різних способів передачі артефактів чужої культури (наприклад, адаптації, вибору приблизних ознак в цільовій культурі, що відповідають ознакам вихідної культури).

Культурологічний аспект міжмовної комунікації в сучасному світі ґрунтується не тільки на понятті культури як сукупності культурних цінностей народу (творів мистецтва, пам'яток старовини, літератури, живопису, музики, архітектури і т. ін.), а й включає вивчення, опис та інтерпретацію національних традицій носіїв мови, їхній образ життя, суспільну діяльність, способи спілкування, специфіку поведінки, мислення й сприйняття навколишньої дійсності (світосприйняття і світовідчуття).

Повноцінне знайомство з будь-якою культурою припускає не тільки вивчення матеріальних складових цієї культури, не тільки знання її історичної, географічної, економічної детермінанти чи інших параметрів, а й спробу проникнення в образ мислення нації, спробу побачити світ очима носіїв мови цієї культури. Пізнавши мову, культуру, образ мислення нації, перекладач починає розуміти особливості менталітету даної культури, а вся сукупність фонових знань допомагає йому досягти адекватності, повноцінності, еквівалентності перекладу, першочергово перекладу художньої літератури.

Перекладач знаходиться одночасно в зоні двох національних концептосфер. Чим вище рівень художньої образності тексту, тим вище ступінь залежності цього тексту від тієї національної культури, в рамках

якої він створений, і тим складніше завдання перекладача [6].

Перенесення художнього тексту з одного культурного середовища в інше може здійснюватися по-різному в залежності від мети, яку ставить перед собою перекладач. Найпростіша мета — відтворення фабули. Такий переклад практично не зачіпає художньої суті твору, проте вже і на цьому, нижчому рівні можуть виникнути міжкультурні відмінності, що перешкоджають розумінню сюжетно-дієвої основи твору читачами оригіналу. Різні культурні традиції в країнах вихідної і перекладної мов, різні системи цінностей, загальноприйнятих оцінок і норм поведінки можуть зробити вчинки персонажів незрозумілими, невмотивованими для читача перекладу, оскільки перекладач лише механічно відтворює події.

Художній твір може перекладатися для того, щоб познайомити читачів з особливостями життя іншого народу, з його історією, звичаями, традиціями, з його національним менталітетом. В цьому випадку перекладачеві доводиться практично повністю відмовлятися від національно-культурної адаптації тексту, максимально зберігати в тексті реалії, калькувати фразеологізми і т.ін. забезпечуючи переклад великим коментарем. Такий переклад виконує функцію, яку можна умовно назвати країнознавчою, однак він практично виключає відтворення художньої образності оригіналу.

Нарешті, художній текст може перекладатися для того, щоб познайомити читачів з творчістю письменника, творів якого вони не можуть прочитати в оригіналі через мовний бар'єр. В цьому випадку відтворення в першу чергу вимагають саме художні аспекти тексту. На відміну від двох перших випадків, де перекладач переважно мав справу лише з однією функцією тексту — функцією повідомлення, — тут поряд з нею надзвичайно важливою виявляється функція впливу. Саме в цьому випадку національно-культурна обумовленість тексту виходить на перший план.

Пояснюється це тим, що створення художнього образу завжди спирається на наявність у автора і читача якогось запасу загальних для них фонових знань, історичних, літературних, культурних асоціацій, на якість уявлення про певну систему цінностей (яку вони можуть приймати чи не приймати, але яка так чи інакше присутня в їх свідомості). Перекладаються не слова, а концепти. Позбавлений цього фундаменту образ руйнується. Тільки збагачене асоціативними зв'язками слово здатне лягти в основу образу, придбати узуальне або оказіональне символічне значення. Все це створює серйозні проблеми при перекладі, так як читач перекладу — представник іншої культури, що має інші фонові знання, інший набір асоціацій, що

спираються на інші концепти. Сприйняття художнього тексту читачем перекладу ніколи не співпадає з читачем оригіналу [3]. А якщо врахувати, що зазвичай автор художнього твору свідомо чи підсвідомо адресує його певному колу читачів, то комунікативні втрати в перекладі неминучі апріорі, оскільки *таких* читачів в іншій культурі просто не може бути. Перенесення образної системи з однієї культури в іншу відбувається не тільки при перекладі і може привести до двох прямо протилежних результатів. Відомі випадки, коли письменник, творчий метод і стиль якого склалися в одній культурі, згодом став писати іншою мовою для інокультурного читача. Якщо цей письменник опанував другою мовою на рівні, що дозволяє створювати художні образи, але зберіг звичну для нього манеру письма і систему образного мислення, іншомовний читач може прийняти незнайому образність за індивідуальну своєрідність автора. Є підстави вважати, що в значній мірі саме з цієї причини була так високо оцінена американськими критиками англомова проза В. Набокова, який переніс в свої твори, написані по-англійськи, що склалася у нього в Росії система образного відображення світу [9].

Як вже було сказано, при художньому перекладі шлях від автора оригіналу до одержувача переказу виявляється довгим і складним. У тому випадку, якщо сприйняття тексту перекладу істотно відрізняється від авторського задуму і від сприйняття цього тексту читачами оригіналу, така кількість факторів, які втручаються в спілкування автора оригіналу і читача перекладу, дуже ускладнює пошук тієї ланки, в якій стався інформаційний збій. Найчастіше критики схильні пояснювати такі невдачі або нездатністю перекладача досягнути авторський задум у всій його повноті, або тим, що перекладач недостатньо вільно володіє мовою оригіналу. Однак зустрічається іноді такий особливий вид міжкультурної комунікації, як автопереклад, виконаний письменником-білінгвом, що дозволяє значно спростити модель, виключивши з неї як проблему розуміння оригіналу, так і проблему мовної компетенції перекладача.

Погляд на переклад як на діяльність, що забезпечує міжмовну і міжкультурну інтеракцію, дозволяє по-новому тлумачити поняття еквівалентності і фонового контексту (словникового чи текстуального), виокремлюючи два рівня: мовний (поверхневий) і культурний (глибинний) [1; 3; 7]. Запропоноване наукове визначення професійно орієнтованого перекладу дозволяє окреслити два підходи до розв'язання проблем власне методичного характеру. По-перше, кожна мова розглядається як цілісний соціокультурний феномен, що відображає особливості етносу – виразника національної культури; по-друге, зв'язок мови і культури

виявляється і у сфері соціального, в узусі, що знаходить відображення в особливостях використання тої чи іншої мови окремими групами мовців. Таке бачення означеної проблеми дозволяє віднести перекладацьку діяльність до факторів змішаного соціо-культурно-мовного характеру [10].

Мовний посередник повинен витягувати інформацію з тексту початкового повідомлення («оригіналу») і передавати її на іншій мові. Тому цю роль може виконувати лише особа, що володіє необхідним ступенем двомовності, тобто що володіє двома мовами. Крім своєї посередницької ролі в процесі міжмовного спілкування, перекладач іноді виконує комунікативні функції, що виходять за рамки мовного посередництва. Як правило, це має місце в процесі усного перекладу, коли перекладач безпосередньо спілкується з учасниками міжмовного спілкування. Це підтверджує думку В. Н. Комісарова, що перекладач є повноправним учасником комунікативного акту. І якщо він не бере участь в комунікативному акті як повноцінний суб'єкт, то він приречений на постійні помилки [3].

У міжмовній і міжкультурній комунікації вторинний текст (метатекст) заміняє і репрезентує первинний в іншому мовному і культурному середовищі. Текст, характеризується установкою на передачу комунікативного ефекту первинного тексту, частково модифікується відмінностями між двома мовами, двома культурами і двома комунікативними ситуаціями [4], тобто відмінностями культурно-когнітивного і ситуаційного характеру, а також характеризується подвійною лояльністю перекладача – установкою на вірність оригіналу і установкою на адресата та норми його культури, що забезпечує прийнятність перекладного тексту приймаючою культурою. При цьому відтворити той комунікативний ефект, на який розрахований оригінал, значить відтворити комунікативну установку (інформативну, експресивну, емоційну, спонукальну), що лежить в основі первинного тексту), або, говорячи іншими словами, «інтенційно-функціональну програму автора» оригіналу [7].

Поняття комунікативного ефекту в розумінні А. Д. Швейцера є одним з елементів тріади: комунікативна інтенція (мета комунікації), функціональні параметри тексту і комунікативний ефект [4]. Ці три категорії співвідносяться з трьома компонентами комунікативного акту: відправником, текстом і одержувачем. Виходячи з мети комунікації, відправник створює текст, який відповідає певним функціональним параметрам (референтному, експресивному і ін.) і викликає у одержувача певний комунікативний ефект, що відповідає даній комунікативній меті. Іншими словами, комунікативний ефект – це результат комунікативного акту, що відповідає його меті. Цим

результатом може бути розуміння змістовної інформації, сприйняття емотивних, експресивних, волевиявних та інших аспектів тексту. Перекладач виявляє на основі функціональних доміант вихідного тексту комунікативну інтенцію і, створює кінцевий текст з комунікативним ефектом відповідним цій інтенції [4, с. 147].

Кожному перекладачу як учаснику своєрідного мовленнєвого акта абсолютно необхідне володіння певною екстралінгвістичною інформацією, знання культури народів, що говорять даними мовами. Для повноцінного забезпечення міжмовної та міжкультурної комунікації, перекладач в наш час повинен бути не тільки білінгвом, а й «бікультурним» [1]. Міжкультурна комунікація і переклад нероздільні. При перекладі співставляються не тільки дві мови, а й дві культури. Те що зрозуміло одержувачу оригінального тексту, може, через культурні відмінності, викликати непорозуміння у одержувача текста перекладу. Завданням перекладача є не тільки відбір мовних засобів, необхідних для передачі комунікативного наміру відправника, а й надання одержувачу текста

перекладу необхідних пояснень, коли на шляху правильного сприйняття комунікативних цілей стоять міжкультурні відмінності.

Отже, при комунікативному підході до перекладу, тобто в рамках міжмовної комунікації, переклад розглядається як процес і результат перекладу, при цьому враховується сукупність мовних та позамовних чинників, що визначають можливість і характер комунікації між людьми, що належать до різного лінгвокультурного універсуму. Іншими словами, переклад, як особливий вид міжмовної та міжкультурної комунікації, характеризується мовними та культурними чинниками. При цьому великого значення набуває творча особистість перекладача: саме він створює вторинний текст, який буде сприйматися адресантом. Щоб адекватно передати повідомлення навіть на міжмовному рівні, перекладач повинен не лише бездоганно володіти іноземною мовою, а й бути всебічно обізнаною людиною. Перспективу подальших розвідок у цьому напрямі ми бачимо в детальному дослідженні мовних факторів, які роблять можливим ототожнення змісту повідомлень різними мовами.

Література

1. Апресян Ю.Д. Образ человека по данным языка / Ю.Д. Апресян // Вопросы языкознания. — 1995. — № 1. — С. 38–39.
2. Горощенко Т.В. Міжкультурна комунікація в перекладі / Т.В. Горощенко. Інтернет-ресурс КНУ: Код доступу <http://ua.convdocs.org/docs/index-194154.html>
3. Комиссаров В.Н. Культурно-этнографическая концепция перевода / В.Н. Комиссаров // Картина мира: лексикон и текст (на материале английского языка) / Сб.науч.тр. / МГЛУ. — Вып.376. — М., 1991. — 213 с.
4. Швейцер А.Д. Теория перевода. Статус, проблемы, аспекты / А.Д. Швейцер // — М., 1988. — 211с.
5. Bassnett S., Lefevere A. Where are we in Translation Studies? / S. Bassnet, A. Lefevere // Constructing Cultures. Essays on Literary Translation / [eds. S. Bassnet and A. Lefevere]. — Clevedon: Multilingual Matters, 1998.
6. Chesterman A., Wagner E. Can Theory Help Translators: A Dialogue Between the Ivory Tower and the Wordface. — Manchester, UK and Northampton, MA: St. Jerome Publishing, 2002.
7. Gentzler E. Foreword // Constructing Cultures. Essays on Literary Translation / [eds. S. Bassnett, A. Lefevere]. — Clevedon: Multilingual Matters, 1998.
8. Lakoff G. Cognitive Semantics // Meaning and Mental Representation. Ed. by Umberto Eco, Marco Santambrogio, Patrizia Violi. Bloomington and Indianapolis, 1988. — 213 p.
9. Nida E. Principles of Correspondence / E. Nida // Venuti L. The Translation Studies Reader. — London: Routledge, 1964. — P. 125–180.
10. Toury G. The Nature and Role of Norms in Translation / G. Toury. // Venuti L. The Translation Studies Reader. — London: Routledge, 1978, revised 1995. — P. 192–223.
11. Venuti L. The difference that translation makes: the translator's unconscious // Translation Studies: Perspectives on an Emerging Discipline / [ed. A. Riccardi]. — Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

Niyozova Yulduz Toshmurodovna

The teacher of Foreign Language department

Karshi Engineering Economic Institute

Нийёзова Юлдуз Тошмуродовна

Учитель кафедры иностранных языков

Каршинский инженерно-экономический институт

INTEGRATING CULTURE INTO FOREIGN LANGUAGE TEACHING

ИНТЕГРАЦИЯ КУЛЬТУРЫ В ПРЕПОДАВАНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Abstract. This article is about integrating culture into foreign language teaching and some reasons, some approaches to teaching culture.

Key phrases: Sociocultural norms, assumptions, a “facts only” approach, a frame of reference, a culture capsule, culture clusters, intercultural connections, culture assimilations, culture mini-dramas, strategies, techniques.

Nowadays nobody denies the necessity of teaching a language as part of foreign culture and studying the target culture through the language. Research publications on the problem of teaching for cultural understanding have been written by many Ukrainian, Russian, European, and American educators. A number of TESOL and IATEFL publications also deal with a cultural component of language teaching. Why is this so? The reasons for that might be the following:

- Educators, language teachers and methodologists realize that language and culture are intertwined. As an American scholar in the field of methodology, Douglas Brown, has said, “Whenever we teach a language we also teach a complex system of cultural customs, values, and ways of thinking, feeling and acting.”
- Language teachers are becoming dissatisfied with purely functional uses of language.
- Educators realize that the mere learning of linguistic system is no guarantee of successful cross-cultural communication.
- More and more educators and students have come to recognize the importance of valuing other cultures in the world beyond their own borders.
- An increasing number of businesses are recognizing that investment in learning about other languages and cultures can bring significant economic and technological advances.
- Language and culture study can help reduce ethnocentrism.

- There is no question that global understanding ought to be a mandatory component of basic education.

The problems in the teaching of culture: The teaching of culture has been advocated for many years. But cultural teaching is still unsubstantial and random in most language classrooms. Educators maintain that culture is still the weakest component of most curricula. Some of the reasons for that are the following:

- Some teachers have not been trained in the teaching of culture and, therefore, do not know how to integrate culture into language teaching.
- Teachers lack significant first-hand knowledge of the country they teach.
- The study of culture involves time that many school teachers and university instructors cannot spare in an already overcrowded curriculum.
- Cultural materials receive uneven treatment in textbooks.
- Good quality authentic materials are lacking.
- Teachers often think that students will be exposed to cultural materials later. But “later” never seems to come for most students.
- The definition of culture can be the source of the difficulty.

Approaches to teaching culture: Different approaches to teaching for cultural understanding have been designed by researchers, methodologists, and foreign language teachers. Most of them believe that the objectives that are to be achieved in cross-cultural understanding

involve processes rather than facts. “Facts are meaningless until interpreted within a problem-solving context”. The goal of the “facts only” approach is just to collect bits of information. This approach seems to be ineffective for several reasons.

Firstly, facts are in a state of continual change, they are not settled, especially when they relate to current lifestyle. Specific data may not be true across time.

Secondly, a “facts only” approach to culture may establish stereotypes rather than decrease them. This approach does not give us an explanation or reason for cultural variation.

Thirdly, gathering facts in great amounts leave students unprepared when they face cultural situations not previously studied.

Students often approach target-culture phenomena assuming that the new patterns of behavior can be understood within the framework of their own native culture. When cultural phenomena differ from what they expect, students may react negatively, characterizing the target culture as “strange” or “weird” or even not acceptable. An American linguist, Corinne Mantle-Bromley, compares the assumption of equivalence between cultural systems to a similar assumption of equivalence between linguistic systems.

According to the latter assumption, for every word in the mother tongue there is an exact equivalent in the target language. By the way, this is what many people who don't speak any foreign language assume. Those who believe this assumption think that in order to speak a foreign language one simply substitutes foreign language words for native language words, using the same syntactic pattern and the same word order.

Professor Vicki Galloway, the 2002 recipient of the international Nelson Brooks Award for the Teaching of Culture, stressed the importance of recognizing the dangers of projecting one's native frame of reference on that of the culture being studied.

She said that to understand another culture, one must construct “a new frame of reference in terms of the people who created it”. She also explained that the process of constructing an appropriate frame of reference is complicated by the fact that cultures have functions and forms. By functions she meant needs, purposes, meanings; by forms — manifestations, realizations, operations. Both functions and forms vary very much, not only across cultures but also within the subcultures of a society. For example, a function such as the need for shelter or accommodation is universal. But the ways in which that need is defined, prioritized, and met in different societies can be diverse.

How can we then help students construct a new frame of reference based in the target culture? Galloway recom-

mends that students begin with an understanding of their own frame of reference, and then, with teacher guidance, explore the target culture through authentic texts and materials.

Suggestions for achieving the integration of culture into foreign language teaching: The suggestions are the following:

- A “facts only” approach should be avoided.
- Cultural topics should be presented in conjunction with units' themes
- Cultural information should be used while teaching vocabulary.
- Cultural contexts should be used for a number of oral communicative activities.
- Cultural activities should be planned and prepared very carefully.
- A variety of techniques for teaching culture that involve listening, speaking, reading, and writing skills should be used.
- Photos, pictures, textbook illustrations, newspaper advertisements, cartoons, objects, artifacts, and other cultural material should be used.
- Small-group techniques, such as role-plays, dramas, discussions, etc should be used.
- Discuss cross-cultural differences with your students, emphasizing that no culture is “better” than another and that cross-cultural understanding is an important facet of learning a language.

Techniques for Teaching Culture: A culture capsule is a short description — one or two paragraphs in length — of one minimal difference between a British and a target-culture custom, accompanied by pictures, photos, slides, or objects. In the classroom students can perform role-plays based on the capsule.

Culture assimilators may consist of as many as 10 to 100 “critical incidents” or episodes that take place between a British and a member of the target culture in which some type of conflict or misunderstanding develops. The source of conflict on the part of the British is the lack of an appropriate cultural framework for understanding the incident.

Culture mini-dramas can be constructed from three to five episodes in which a cultural conflict occurs. As each episode is experienced, students try to explain what the source of the miscommunication is through class discussion, led by the teacher.

After each episode in the series, more cultural information is given, but not enough to understand the cause of the problem, which only becomes apparent in the last scene. This activity helps students see how they might easily jump to false conclusions about the people in the target culture because they are responding and reacting because of their own ethnocentric biases and perceptions.

References

1. Brooks N. Teaching Culture in the Foreign language Classroom / N. Brooks // Foreign Language Annals 1. — 1968. — P. 204–217.
2. Douglas B. H. Teaching by principles: an interactive approach to language pedagogy / B. H. Douglas. — Longman, 2000. — 480 p.
3. Galloway V. D. Communicating in a Cultural Context / V. D. Galloway // ACTFL Master Lecture Series. — Monterey, CA: Defense Language Institute, 1984. — 350 p.
4. Peck M. Teaching Culture. Language in Education: 218 Theory and Practice Series / M. Peck. — Washington D. C.: Center for Applied Linguistics, 1978. — 520 p.
5. Seelye H. N. Teaching Culture: Strategies for Intercultural Communication / H. N. Seelye. — Lincolnwood: National textbook Company, 1984. — 370 p.

Primova Dilbar Hushvaktovna*The teacher of Foreign Language department
Karshi Engineering Economic Institute***Примова Дилбар Хушвактовна***Учитель кафедры иностранных языков
Каршинский инженерно-экономический институт*

CHILDREN AS LANGUAGE LEARNERS

ДЕТИ, ИЗУЧАЮЩИЕ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

Summary. *This article poses the question: Why are children facile language learners? Examined in the light of Lenneberg's theory, children's facility with language can be explained as stemming from children's genetic predisposition for language learning.*

Key words: *Language learning, theoretical, psycholinguists, behavior, language acquisition.*

This book continues with an overview of research in the area of psycholinguistics. Psycholinguistics is a field of science concerned with language learning. How do children learn their mother tongue and what happens when they study a second language? What kind of neurological processes are involved in children's language learning? What happens when children learn new words? How do they master grammar? This chapter will address these psycholinguistic questions which are not merely of theoretical interest but of great practical importance. Insights provided by psycholinguistics have a huge impact on language instruction. They help teachers to be more effective in the classroom.

Over the last fifty years or so, psycholinguists have learned much about children's language learning. While more is known about how children learn their mother tongue, researchers are just beginning to understand the processes of children's second language learning. Some researchers argue that the processes of first and second language learning in children share some important similarities; others even say that the processes are fundamentally similar. That's why it seems impossible to speak about children's second language learning without first saying a few words about how they learn their mother tongue. The parallels between the two processes are too significant to leave out the former when discussing the latter. Throughout this book, the description of the parallel first language learning processes will precede the discussion of various aspects of second language learning in young children.

We seldom stop to marvel at the speed and ease with which children learn their first language. We do tend to take first language learning for granted, and yet the phenomenon is nothing short of a miracle. Perhaps only occa-

sionally, when we travel abroad and see a toddler jabbering away in a foreign language (which we have studied for years in high school and college and have failed to master), do we have a moment's realization of the magnitude of a task that children accomplish when they learn their mother tongue.

All normally developing children master the complexity of pronunciation, grammar, and vocabulary of their first language within the first four or five years of their lives. Not only do children learn to use highly sophisticated grammatical forms of their first language, they also develop an impressive vocabulary. During particularly intense periods of language learning, such as toddlerhood, young children learn a new word every waking hour of their day.

While children's first language facility surprises nobody, we often marvel at how quickly children learn a second language. Most of us have heard or told stories of immigrant parents who struggle with learning ESL while their children effortlessly "pick up" the language. Or you may have met adult immigrants who speak accented English after years of living in an English-speaking country while their children speak English without a trace of an accent after having been in an English-speaking environment for a relatively short time. Why is that so? Why are young children facile second language learners? Conversely, why do so many adults tend to find second language learning challenging? What kinds of language learning faculties do children have that adult's lack?

One of the first answers to these questions was provided in the mid 1960s by an American linguist of German extraction, Eric Lenneberg. Lenneberg studied certain behaviors shared by a number of species. In particular, he was interested in behaviors that are:

- shared by an entire species;
- learned at around the same time by all the members of the species;
- learned following a rigid and predictable schedule when no amount of instruction would make any difference;
- learned instinctively, because members of the species cannot help developing this particular trait.

Lenneberg came to the conclusion that if a behavior found in a species meets all these criteria, that behavior is congenital or innate. An interesting example of congenital behavior is found in baby ducks. When newly hatched ducks see a moving object (whether it be their mom, the leg of a farmer or the broom), they start walking behind that object. We say that ducks “learn” to follow the moving objects. However, it is important to realize that ducks cannot help this behavior, because it is genetically predetermined. All baby ducks follow a moving object, provided they see it shortly after they are hatched.

Lenneberg argued that just as a duckling cannot help following its mother, a child cannot help learning a mother tongue. Pointing out that human speech develops in all members of the human species that humans begin to speak at roughly around the same age, and that human language learning follows a predictable sequence of developmental steps, Lenneberg hypothesized that human language ability is innate. Modern linguists who share Lenneberg’s position use the term language instinct to refer to the innateness of language.

The premise behind Lenneberg’s theory is that learning to speak is akin to learning to walk. You can no more teach a child to speak than you can teach a child about taking its first baby steps. Provided the child is exposed to language, a normally developing child will start to speak her mother tongue. In other words, children learn language quickly and easily, simply because they cannot help it.

An attempt to answer the question as to which aspects of the language system are congenital was made by an

MIT scholar, Noam Chomsky. The theory developed by Chomsky had an enormous impact on the language science community. In the late 1950s and early 1960s when Chomsky’s first studies of language acquisition came out, they unleashed violent debates which came to be known as the “linguistic wars.” Generations of linguists have been busy testing Chomsky’s hypothesis. He is one of the most frequently cited scholars of all time. What are the ideas that stirred this intellectual commotion?

According to Chomsky, children’s ease at mastering grammar is all the more surprising given the fact that children’s exposure to language is limited. The language children hear is hard to use as a material for inducing grammar rules – it is messy, full of false starts, and interruptions.

Chomsky hypothesized that children are quick to master the grammars of their languages, because their capacity to generate grammatically structured speech is innate and because a special grammatical blue print is prewired into children’s brains. Having dubbed this grammatical blue print Universal Grammar, Chomsky argued that because of the universality of this congenital grammatical blueprint, all the world’s languages share some universal properties: for instance, a sentence is composed of a noun phrase and a verb phrase.

Do the recent findings in psycholinguistics invalidate the more traditional grammar-based learning methods? The answer is not straightforward. For instance, the Natural Approach is simply not viable in all learning contexts. Relying on comprehensible input alone may not be a viable option in such situations as when adult learners study a foreign language from non-native speakers.

However, teaching young students a second language is different. When young children learn their second language in a situation of ample input provided by native speakers, naturalistic approaches to language teaching appear more fitting.

References

1. A. Fathman and L. Precup (1983), “Age Differences in Second Language Acquisition: Research Findings and Folk Psychology.” In S. Krashen and R. Scarcella (Eds.), *Issues in second language research*. Rowley, MA: pp. 151–161.
2. E. Lenneberg (1967), *Biological foundations of language*. New York: John Wiley & Sons.
3. L. Selinker (1972), “Interlanguage” *International Review of Applied Linguistics*, 10, 209–231.
4. Oyama, “A Sensitive Period for the Acquisition of a Nonnative Phonological System,” 261–283.
5. K. Hyltenstam and N. Abrahamsson (2001), “Age and Second Language Learning: The Hazards of Matching Practical ‘Implications’ with Theoretical ‘Facts.’” *TESOL Quarterly*, 35(1), 151–170.
6. Adapted from R. Brown (1973), *A first language: The early stages*. Cambridge, MA: HUP, p. 274.

Khalilova Olima Akhatovna

*The senior teacher of Foreign Language department
Karshi Engineering Economic Institute*

Халилова Олима Ахатовна

*Старший учитель кафедры иностранных языков
Каршинский инженерно-экономический институт*

TEACHING SPEAKING: EXAMPLES OF ORAL COMMUNICATIVE ACTIVITIES

ПРЕПОДАВАНИЕ ГОВОРЯЩИМИ: ОБРАЗЕЦ В УСТНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Summary. In this article, it informed about examples of oral communicative activities and their efficiency in teaching English.

Key phrases: to provoke spoken communication; reach a consensus; discussion; communication games; stage; role plays; simulation.

Аннотация. В этой статье сообщается о примерах устных коммуникативных мероприятий и их эффективность в преподавании английского языка.

Ключевые фразы: спровоцировать разговорную коммуникацию; достичь консенсуса; обсуждение; игры связи; сцена; ролевые игры; моделирование.

In these examples, students have to agree with each other after a certain amount of discussion. The task is not completed until they do. Consensus activities have been very successful in promoting free and spontaneous language use and we can now look at three examples.

1. Going to Tashkent

In this activity students are told that they are going on holiday to Tashkent and have to decide what ten objects to take with them. They will have to reach a consensus on these objects.

Stage 1. All the students are asked to write down the ten items they would choose to have in their luggage if they were going to stay in Tashkent for two weeks.

Stage 2. When all the students have completed their lists, they are put into pairs. Each pair has to negotiate a new list of ten items. This will involve each member of the pair changing their original list to some extent.

Stage 3. When the pairs have completed their lists, two pairs are joined together to negotiate a new list that all four students can agree to.

Stage 4. Groups can now be joined together and the lists re-negotiated.

Stage 5. When the teacher thinks the activity has gone on for long enough a feedback session is conducted with the whole class in which each group explains and justifies

its choices. This activity can be used from the elementary level upwards. It is great fun and produces a lot of English. Of course, there is no particular reason for selecting Tashkent as the destination. Other places can be used.

2. Moral dilemmas Students are given a situation and alternative suggestions for acting in such a situation. The following is an example.

Stage 1. Students are told that they are watching over an important university exam. They see a student cheating with notes he or she has illegally brought into the exam room. They have four possible courses of action.

- Ignore the incident.
- Warn the student that if she or he cheats again she or he will be reported to the authorities.
- Ask the student to leave the exam, tear up his or her paper and mark him or her as absent.
- Report the student to the authorities, in which case he or she will have to leave the university.

Stage 2. Students are put in small groups to reach a consensus on this issue.

Stage 3. Pairs of groups are combined and have to reach a consensus on which alternative to adopt.

3. Learning decisions: There are many other occasions when we will ask students in groups to come to a consensus on things they are learning. Reading tasks might

involve this kind of agreement (students decide which is the correct answer together). Some vocabulary study involves reaching a consensus on which meaning is correct or which words to select for comprehension work.

Discussion many teachers can be heard complaining that their students 'have nothing to say'. They complain, for example, that they have no opinions and are not prepared to discuss anything. Part of the problem here is the way which some teachers approach discussion as an activity. If students are asked to express themselves fluently on a difficult topic in front of their peers in a foreign language (often with no warning), they may find themselves reluctant to do so!

Of course, some discussions develop spontaneously during the course of a lesson. A student reacts to something that is said, another student joins in, and soon the whole class is bubbling with life. Such discussions are often the most successful sessions that the teacher and the class ever have together, but they can't be planned. But there are techniques that can be used to get students talking. Before looking at three examples, however, we can give some hints about organizing discussions.

1. Put students in groups first. Before asking students to discuss as a whole class, put them in groups to try out the topic. This will allow them to give opinions in a less threatening environment than in front of the whole class. It will also give the teacher a chance to see if the topic is interesting for the students. If it is not, the teacher can decide to end the discussion.

2. Give students a chance to prepare. Students need a chance to prepare their opinions. If they are to discuss the role of the family or the relative merits of radio and television, they need time to organize their thoughts and come up with arguments to support their case.

We can now look at two types of discussion activity.

1. The buzz group: One way of encouraging short discussion is through the use of "buzz groups". This is where students are put into loose groups of three or four (the number is unimportant) and asked to think of the topic.

Frequently the teacher may ask them to think of "as man... as possible" (e.g. as many seaside activities as possible). Buzz groups can form the prelude to a larger discussion session.

2. Controversial statements are good discussion provokers. Here is an example.

The students are given the following statements about smoking and told that they have to circle the number which best reflects their agreement or disagreement with the statement (0 = totally disagree, 5 = totally agree).

1. Smoking should be banned in all public places.
0 1 2 3 4 5

Smokers should be forced to give up the habit. 0 1 2 3 4 5
2. People who smoke in no-smoking areas should be put in prison. 0 1 2 3 4 5

When they have done this, they proceed as if for a consensus activity (they compare their answers in pairs and then groups and they have to agree a score).

This technique is a good example of using a small task to provoke discussion.

Discussion activities are an important part of many lessons. The main thing to remember is that proper organization can ensure their success. Lack of it can provoke their failure.

Talking about Yourself Activities: The students themselves are often an underused resource. We can use their lives and feelings for any number of interpersonal exchanges. Such activities fall into the "Humanistic" category and are often useful at the beginning of classes to warm things up (warmers) or to create a good and positive atmosphere in new groups. We will look at two simple activities. They are quick and easy to organize.

a) Your name

The teacher puts the students in pairs and asks them to tell each other how they feel about their first name, and what name they would choose for themselves if they had to choose one that was different from the one they have (and why).

This activity is very simple, but it demonstrates the advantages of "talking about oneself." Many people have strong opinions about their names and from such simple questions an interesting personal discussion can develop.

b) Musical association

In this activity, the teacher encourages the students to use the title of a song to provoke discussion of feelings and memories, etc.

Most students enjoy this activity since it is positive in tone and allows them to talk about themselves. Any activities which invite students to share themselves with others should be done in a calm and supportive atmosphere. Teachers must decide whether students want to do activities like this and how far they should be encouraged to reveal their feelings.

It is important for the teacher to conduct feedback about the content of an activity such as simulation as well as discussing the use of English. If only the latter is focused on, the students will perceive the object of the exercise as being concerned only with linguistic accuracy rather than the ability to communicate efficiently – which is the main motive for this kind of activity.

References

1. Scrivener J. Learning teaching / J. Scrivener. — Macmilian Heinemann, 2002. — 218 p.
2. Seelye H. N. Teaching Culture: Strategies for Intercultural Communication / H.N. Seelye. — Lincolnwood: National textbook Company, 1984. — 370 p.
3. Wallace J. M. Training foreign language teachers / J. M. Wallace. — Cambridge University Press, 2004. — 180 p.
4. Marianne C. Teaching English as a second of foreign language / C. Marianne, M. Murcia. — Heinle and Heinle, 2001. — 584 p.
5. Good Th. I. Looking in Classrooms / Th. I. Good, J. E. Brophy — Longman, 2000. — 340 p.

Скосар Вячеслав Юрійович

*Кандидат фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інститут транспортних систем і технологій
Національної академії наук України (м. Дніпро)*

Скосарь Вячеслав Юрьевич

*Кандидат физико-математических наук,
старший научный сотрудник
Институт транспортных систем и технологий
Национальной академии наук Украины (г. Днепр)*

Skosar Vjacheslav Yurjevich

*Candidate of physico-mathematical Sciences, senior researcher
Institute of Transport Systems and Technologies
of National Academy of Sciences of Ukraine (Dnepr)*

МОДЕЛЬ БАГАТОКОМПОНЕНТНОГО БІОЛОГІЧНОГО ЧАСУ

МОДЕЛЬ МНОГОКОМПОНЕНТНОГО БИОЛОГИЧЕСКОГО ВРЕМЕНИ

MODEL OF MULTICOMPONENT BIOLOGICAL TIME

Анотація. Намічено підхід до вирішення проблеми асинхронності природньо-наукової та біблійної хронологій, використовуючи модель багатокompонентного часу.

Ключові слова: багатокompонентний час, ієрархія організмів, хронологія, асинхронність.

Аннотация. Намечен подход к решению проблемы асинхронности естественнонаучной и библейской хронологий, используя модель многокомпонентного времени.

Ключевые слова: многокомпонентное время, иерархия организмов, хронология, асинхронность.

Summary. The approach to the solving the problem of asynchronism between the natural-science and bible chronology is planned, using the model of multicomponent time.

Key words: multicomponent time, hierarchy of organisms, chronology, asynchronism.

Во II-ой половине XX века в естествознании и философии усиливается интерес к проблеме времени. Становится понятным, что время не есть лишь абстрактная длительность, и что оно не только локально зависит от характеристик материальных объектов, как в общей теории относительности. Открывается многокомпонентная природа времени, поскольку приходится иметь дело с разными типами времен: физическим, геологическим, биологическим, психологическим, социальным, историческим и др. [1, с. 49; 2, с. 62; 3]. В.И. Вернадским на примере биосферы Земли показана специфика физического, геологического и, особенно, биологического времени, определяемого соответствующими процессами в биосфере. Именно биологические процессы развития живой материи задают особое, биологическое вре-

мя [1, с. 46], которое тесно привязано к геологическому времени через стратиграфию и палеонтологию [1, с. 45].

Модель многокомпонентного времени может рассматриваться как перспективный подход к решению ряда задач естествознания и философии, не поддающихся глубокому осмыслению при традиционном подходе ко времени, как к исходному, неопределяемому понятию. В частности, такая модель времени предоставит теоретическую возможность унифицировать описания физического, геологического и биологического времен, а также адекватно описать феномен неравномерности хода различных времен, феномен дискретности времени и др. [2, с. 57; 3].

В настоящей статье автор постарается наметить подход к решению одной из сложнейших проблем

християнської філософії і благочестивого любомудрія — проблеми асинхронності наукової і біблійської хронологій, використовуючи модель багатокомпонентного часу. В науковому співтоваристві прийнято, що перші живі організми на Землі датуються ок. 3,8 млрд років тому [4, с. 509], перша рослинність суші і перші сухопутні тварини датуються ок. 0,44 млрд років тому, перші млекопитаючі і перші квіткові рослини — ок. 200 і ок. 135 млн років тому, відповідно [4, с. 529, с. 200]; а рештки перших гомінід з примітивними інструментами праці датуються всього лише 2 млн років тому, причому рештки анатомічно сучасних людей мають вік в декілька десятків тисяч років [4, с. 30]. Тут мова йде про роки в їх сучасному метрологічному визначенні. Біблійська хронологія дає оцінку тривалості людського роду порядку декількох тисяч «біблійських» років: від Адама до Різдва Христового за грецьким текстом Біблії 5508 років [5]; а 2017 рік відповідає 7525 року «від створення світу». (Різниця між грецьким (септуагінтою) і єврейським текстом Біблії не настільки велика, щоб впливати на порядок величини, і могла бути обумовлена релігійно-ідеологічними причинами [5]). Якщо вірити в книгу Буття (Буття 1), то приблизно такого ж віку повинні мати перші живі організми, створені в усьому багатстві живої природи: рослини, водні тварини, птахи, наземні тварини (див. тлумачення книги Буття, дані св. Філаретом Московським [6] в дусі святооточескої традиції). Налицо — проблема асинхронності наукової і біблійської хронологій. Спроби узгодження хронологій, як і результати порівняльного аналізу науково-еволюціоністської і біблійсько-християнської картин створення світу поки не дали задовільного рішення проблеми (див. доповіді свящ. О. Мумрикова, свящ. Д. Кирьянова, к.г.-м.н. Н.С. Серебрякова, к.б.н. В.В. Іваненкова, огляд «Доказательства еволюции» і дискусії — на

порталі <http://www.bogoslov.ru>). В найбільш цікавій, на думку автора, роботі [7] для рішення проблеми запропонована модель двохкомпонентного часу, де одна компонента відповідає звичайному часу нашого пошкодженого гріхом створення світу, а друга (умовно перпендикулярна першій) компонента відповідає шести дням створення. В якості невеликого відхилення відзначимо, що ідея двох часів вперше чітко викладена св. Максимом Исповедником, який матеріальному світу поставив в відповідність теперішній час, а світу духовному — «неподвижное» час [8, с. 53]. Недоліком гіпотези [7] є той факт, що в ній немає хронологічного визначення одного з ключових біблійських подій — Всесвітнього потопу. Крім того, в [7] не вдається переконливо узгодити палеонтологічну летопись з біблійсько-християнською картиною створення світу.

Раніше автором була висловлена гіпотеза [9; 10, с. 205], що «біблійський» рік спочатку був значно тривалішим за сучасний рік, але поступово скорочувався до тривалості останнього. Можливі причини цього ми тут не будемо обговорювати, деякі з них викладені в [9; 10]. В [10, с. 205] автором зроблено акцент на високій достовірності біблійських родослов'їв, що пов'язано з незвичайною цінністю родослов'їв і хронологій для давнього родоплеменного суспільства, яке священно зберігало усне предання, а пізніше — письмений традицію. В [10, с. 204], крім того, показано, що обговорювана асинхронність для віруючого і мислячого християнина фактично розуміється як драматичне невідповідність структур богочоловічого простору-часу і фізичного простору-часу. Далі. Початок пошкодженого гріхом створення світу (вигнання прародителів з раю) було віднесено до моменту ок. 3,8 млрд років тому, а Всесвітній потоп віднесено до криогенного періоду пізнього протерозою (ок. 850–630 млн років тому), можливо, 850 млн років тому (див. рис. 1) [9; 10, с. 205]. Існують

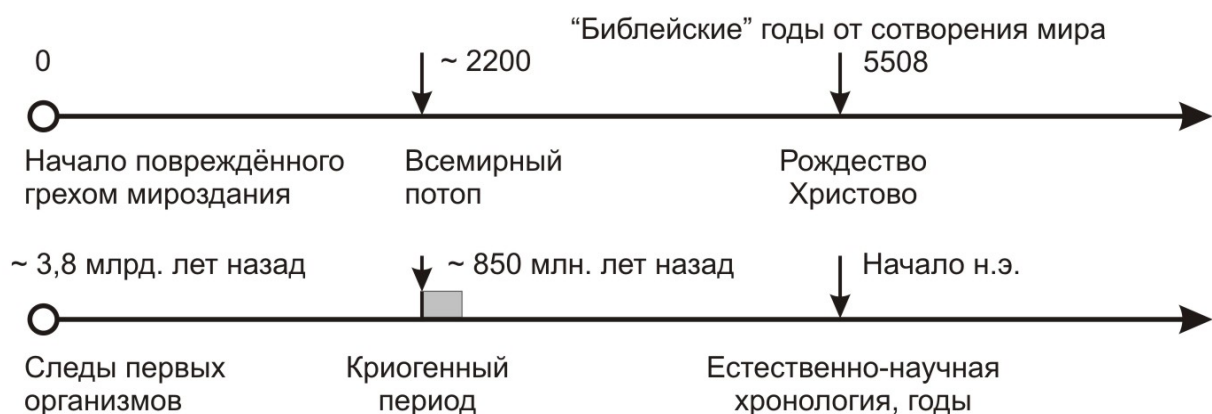


Рисунок 1. Вероятное согласование хронологий (разработка автора).

данные, что некоторые довольно мощные отложения криогенного периода — диамиктиты — могли сформироваться не из-за ледников, а под действием водных потоков и подводных оползней [11, с. 127, с. 129].

В настоящей статье делается следующий шаг в детализации данной гипотезы. Автор берет за основу модель времени А. П. Левича, согласно которой каждая компонента времени соответствует своему уровню иерархической организации материи, а ход времени определяется процессом изменения набора элементов в системе на соответствующем уровне. Т.е., процессом появления новых или потери старых элементов, либо заменой одних элементов на другие. Например, на уровне биосферы — процессом эволюции, на уровне популяции — динамикой рождения и смерти особей, а на уровне живой клетки — метаболизмом [2, с. 58]. В отличие от [2, 3] предлагаем другой принцип иерархического структурирования живых организмов, причем ход биологического времени (компоненты времени) на каждом уровне будет определяться процессом рождения и смерти организмов данного уровня, а также сохранением в палеонтологической летописи части их останков. Мы пока абстрагируемся от небиологических процессов, влияющих на сохранность останков. Будем считать более быстрым ход той компоненты времени, где на соответствующем уровне интенсивнее происходит рождение-смерть организмов и отложение их останков. Для организмов того уровня, для которых очень редко происходят акты рождения-смерти и отложения останков, ход компоненты времени будет весьма медленным. Живые организмы у нас будут представлены видами. Если на одном иерархическом уровне произошла смена одного вида организмов на другой вид в процессе эволюции, то это соответствует феномену дискретности времени, когда прерывается соответствующая компонента времени, но затем она может замениться другой компонентой, приемствующей ей. У нас будут рассматриваться компоненты биологического времени, но по аналогии, иерархический подход позволяет экстраполировать многокомпонентную модель на геологическое, физическое и др. времена (как это предложено в [2, 3]). А теперь укажем наш принцип иерархического структурирования живых организмов. Фундаментом для этого послужит книга Бытия, иначе адекватность согласования научной и библейской хронологий будет проблематичной. Высший уровень иерархии занимает человек, сотворенный в завершение всего процесса творения и получивший право владычества над всеми ранее сотворенными тварями (Быт 1: 26–28) [6, с. 51, 56]. Человеку изначально предназначено питание от растительных организмов, в том числе от плодовых деревьев (Быт 1: 29) [6, с. 59]. Верхние уровни иерархии, непосред-

ственно лежащие под уровнем человека, занимают животные, тесно связанные с жизнью человека, и сотворенные непосредственно перед ним: скот, звери земные (Быт 1: 24). Они должны быть ближе всего к человеку по уровням психологической и морфофизиологической сложности. Они способны быть тягловой силой, охранять и выполнять др. служебные функции для человека, а впоследствии они будут давать человеку молоко, шерсть, мясо, шкуры. Ныне это млекопитающие. Изначально всем животным предназначено питание от «зелени травной» (Быт 1: 30) [6, с. 59, 60]. Кроме того, верхние уровни иерархии занимают некоторые растения, которым человек отдал предпочтение в качестве питательных (а также предпочтительно питательных для животных верхних уровней иерархии). Ныне это цветковые растения: злаки; овощи, кустарники, плодовые деревья. Низшие уровни иерархии занимают организмы, отдаленные от жизни человека по своим качествам и сотворенные ранее всех остальных: некоторые растения и некоторые животные — рыбы, животные пресмыкающиеся (животные гады — согласно церковно-славянскому тексту) (Быт 1: 20–21), гады земные (Быт 1: 24–25) [6, с. 48, 49]. Ныне это все низшие организмы, многие растения и грибы, все простейшие, все беспозвоночные, многие хордовые и некоторые позвоночные. Таким образом, низшие уровни иерархии занимают многие растения и животные, отдаленные от человека по уровням психологической и морфофизиологической сложности.

После грехопадения и изгнания прародителей из рая возникла смертность человека и, по всей вероятности, смертность всех тварей (Быт 3: 19; Рим 8: 19–22) [6, с. 129]. А после Всемирного потопа людям дано позволение убивать животных в пищу и, вероятно, с тех пор животные начали практиковать хищничество и паразитизм и другие жесткие методы борьбы за существование (Быт 9: 1–7; Рим 8: 19–22), да и то — не сразу. Ведь фауна вендского периода, существовавшая сразу после криогенного периода, не знала хищничества и даже трупоедения [12]. Борьба за существование происходила на фоне оскудения плодородной силы земли (Быт 3: 17–19) [6, с. 126, 127] и, следовательно, дефицита необходимых пищевых ресурсов в биосфере. Оказавшись в таких условиях, живые организмы должны были противопоставить смертности повышенную рождаемость. В еще более суровых условиях после Потопа, организмы должны были разнообразить свои стратегии выживания. Но, повышение рождаемости, при дефиците незаменимых пищевых ресурсов, должно было привести к сокращению среднего срока жизни (ради быстрого вовлечения дефицитных элементов в биогенный круговорот). Все описанные тенденции эквивалентны ускорению хода

биологического времени с более интенсивным отложением останков. Ускоренный ход биологического времени для тех или иных видов способствовал ускорению эволюции для них и, по всей видимости, более частой смене одного вида другим. По мнению автора, ускорение биологического времени начало заметно работать, начиная с нижних уровней иерархии (с самого «низа» биосферы, с момента «проклятия земли» за грех человека и ослабления ее плодородности — см. Быт 3: 17–19). Компоненты времени нижних уровней сильно ускорили ход, и мы теперь обнаруживаем среди самых древних останков те, которые принадлежат организмам нижних уровней иерархии. И лишь значительно позже (по шкалам физического и геологического времени) ускорение биологического времени добралось до компонент верхних уровней, потому мы обнаруживаем останки организмов верхних уровней лишь в поздние геологические времена. Останки человека, высшего уровня иерархии, обнаруживаются в самых молодых геологических слоях. Соответствующая компонента биологического времени обладала самым медленным ходом, ускорившись лишь в последние десятки-сотни тысяч лет (по шкале физического времени), оставив нам достаточное количество останков.

Эффект ускорения компонент биологического времени, начиная с нижних, должен быть очень сильным, во-первых, чтобы поставить в соответствие миллиарды лет истории биосферы с тысячами «библейских» годов. Во-вторых, чтобы сделать крайне

маловероятным обнаружение останков человека и высокоразвитых организмов верхних уровней иерархии в геологических слоях, где пока обнаруживаются только останки организмов низших уровней. Если эта гипотеза верна, то следует ожидать, что палеонтологи рано или поздно натолкнутся на «анахронизмы», им начнут изредка попадаться останки высокоразвитых организмов верхних уровней иерархии (скота, зверей земных, птиц, плодовых деревьев) в древних геологических слоях: от архея до палеозоя. Данная гипотеза предсказывает также обнаружение останков человека и его деятельности в указанных древних геологических слоях. По мнению автора, предложенная модель многокомпонентного времени перспективна для исследования иерархического строения биосферы, адекватного соотношения научной и библейской хронологий и может делать важные предсказания.

И последнее. Несмотря на то, что данная модель биологического времени вступает в противоречие с доминирующей версией теории эволюции, модель в принципе не отрицает эволюции видов. Более того, многокомпонентная модель времени естественно подходит к объяснению скачкообразных изменений в составе ископаемых останков, особенно, к интерпретации возрастания морфофизиологической сложности организмов по мере продвижения вперед по шкалам физического и геологического времени. Проработке указанного аспекта модели автор и планирует посвятить дальнейшую работу.

Литература

1. Аксенов Г. П. О причине времени. Вопросы философии, 1996, — № 1. — С. 42–50.
2. Левич А. П. Субституционное время естественных систем. Вопросы философии, 1996, — № 1. — С. 57–69.
3. Левич А. П. Рождение парадигмы открытого, генерируемого «временем» Мира. Москва-Ижевск, 2004. Режим доступа: http://www.chronos.msu.ru/old/RREPORTS/levich_rozhden.paradigmy.htm.
4. Биологический энциклопедический словарь / Гл. ред. М. С. Гиляров. — 2-е изд., исправ. — М.: Сов. Энциклопедия, 1989. — 864 с.
5. Лучицкий К. И. Хронология книги Бытия от сотворения мира до Авраама. Режим доступа: <http://www.sedmitza.ru/lib/text/2993617/>.
6. Святитель Филарет (Дроздов). Толкование на книгу Бытия. Москва. Издание Московского Общества Любителей Духовного Просвещения, 1867, «Лепта-Пресс», 2004. — 831 с.
7. Иваненков В. В. Неадекватность моделей теистической эволюции и младоземельного креационизма: в чём причины? Часть 4. Альтернативные модели. Научный богословский портал «Богослов.Ru», 2016. Режим доступа: <http://www.bogoslov.ru/text/4873408.html>.
8. Епифанович С. Л. Преподобный Максим Исповедник и византийское богословие. — СТСЛ, 2011. Репр. изд. (Киев, 1915). — 144 с.
9. Скосарь В. Ю. Проблема асинхронности научной и библейской хронологий, 2016. Режим доступа: http://samlib.ru/s/skosarx_wjacheslaw_jurxewich/biblija1.shtml.
10. Скосарь В. Ю. Проблема структуры пространства-времени. Социальная онтология в структурах теоретического знания: Материалы VIII Международной научно-практической конференции / Под общей ред. О. Н. Бушмакиной, Э. Р. Рогозиной — Ижевск: Издательский центр «Удмуртский университет», 2016. — 227 с.
11. Маслов А. В. Геологические свидетельства неопротерозойских оледенений / А. В. Маслов, Д. В. Гражданкин // Литосфера. — 2012. — № 6. — С. 126–133.
12. Малаховская Я. Е. Вендские жители Земли / Я. Е. Малаховская, А. Ю. Иванцов // Архангельск, изд-во ПИН РАН: 2003. Режим доступа: <http://evolbiol.ru/vend.htm>.

Воронкова Таїсія Євгеніївна

доктор економічних наук, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

Воронкова Таисия Евгениевна

доктор экономических наук, доцент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Voronkova T.

doctor of economics, docent

Kyiv National University of Technologies and Design

Рибальченко Надія Павлівна

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Рыбальченко Надежда Павловна

студент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Rybalchenko N.

Student

Kyiv National University of Technologies and Design

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

BANKRUPTCY AND WAYS TO OVERCOME

Анотація. розглянуто економічну сутність банкрутства підприємства та досліджено і систематизовано стратегічні напрями подолання та недопущення банкрутства підприємств в сучасних динамічних умовах господарювання.

Ключові слова: банкрутство, неплатоспроможність, фінансова санація, реінжиніринг, економічна безпека, контролінг, система раннього попередження та реагування, антикризове управління, механізми фінансової стабілізації.

Аннотация. рассмотрено экономическая сущность банкротства, а также исследованы и систематизированы стратегические направления преодоления и недопущения банкротства предприятий в современных динамичных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: банкротство, неплатежеспособность, финансовая санация, реинжиниринг, экономическая безопасность, контроллинг, система раннего предупреждения и реагирования, антикризисное управление, механизмы финансовой стабилизации.

Summary. The economic nature of bankruptcy and investigated and systematized strategic directions overcome and prevent bankruptcy in the current dynamic economic conditions.

Keywords: bankruptcy, insolvency, financial reorganization, re-engineering, economic security, controlling, early warning system and response, crisis management measures for financial stabilization.

Мета статті. Мета дослідження полягає у з'ясуванні економічної сутності банкрутства підприємства та обґрунтуванні шляхів його подолання.

Постановка проблеми. Безумовно, банкрутство є закономірністю, яка виконує важливу функцію

з розв'язання майнових проблем учасників економічних відносин. В основі концепції банкрутства лежить просте правило вільного ринку: у конкурентному середовищі мають виживати ті підприємства, діяльність яких є ефективнішою і товари яких знаходять попит

у споживачів. За таких умов, подолання банкрутства підприємства стоїть особливо гостро, адже достовірна і своєчасна реакція на дію негативних факторів дозволяє сформувавши відповідну фінансову політику та розробити заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, зростання платоспроможності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковому періоді

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням сутності, розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні зарубіжні вчені як Е. Альтман, А. Бівер, Д. Дюран, Г. Кадинов, В. Ковальов, В. Кривеженко, Р. Ліс, І. Маник, Н. Сабліна, Р. Сайфуллін, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, У. Тимошенко, Г. Тішоу та ін. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства та антикризового управління зробили вітчизняні вчені такі як: І. Жук, А. Кругленко, А. Матвійчук, О. Терещенко, Т. Тесленко та ін.

Виклад основного матеріалу. Всі суб'єкти господарювання за період своєї діяльності так чи інакше опиняються у кризовій ситуації. Великі підприємства, зазвичай, зберігають свої позиції, а малі та середні підприємства досить часто опиняються на грані банкрутства. Саме тому, метою керівництва підприємства має бути орієнтація на збереження стабільного становища підприємства у кризових умовах, застосування всіх можливих заходів щодо недопущення до банкрутства і подолання кризових ситуацій.

Крім того, як відомо, «хворобу» легше попередити ніж «лікувати», саме тому виникає необхідність стратегічного планування організації діяльності підприємства та постійного моніторингу його фінансового стану для попереднього визначення ймовірності банкрутства і можливості здійснення всіх заходів для його запобігання.

Як зазначає П.Л. Гордієнко, управління підприємством в умовах ринкової економіки неможливе без планування господарської діяльності на всіх рівнях: стратегічному, тактичному й оперативному.

Найважливішим є стратегічний рівень, на якому приймаються життєво важливі для подальшого розвитку підприємства рішення [11, с.7].

Стратегія — це комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства і складається з двох частин: продуманих цілеспрямованих дій і реакції на непередбачуваний розвиток подій [11, с. 9].

Сьогодні близько третини успішних компаній не використовують стратегії як різновид управління,

орієнтуючись виключно на поточну ринкову ситуацію. Однак, на нашу думку, всім підприємствам необхідно мати свою стратегію розвитку та управління, що певним чином забезпечить підприємство від наслідків непередбачуваних кризових явищ та забезпечить гнучкість управління. Таким чином, керівництво підприємства матиме у своєму арсеналі як мінімум декілька варіантів виходу з кризи і можливість забезпечення подальшої діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень [1–10] дав змогу виділити наступні стратегічні напрями виходу підприємства із кризового стану та недопущення до банкрутства (рис. 1): реінжиніринг; економічна безпека; контролінг; система раннього попередження та реагування; антикризове управління з використанням механізмів фінансової стабілізації; санація — фінансове оздоровлення підприємства; реструктуризація підприємства.

Як стверджує Карпунь І.Н., однією з найбільш ефективних інновацій в управлінській справі за останні роки став реінжиніринг. Реінжиніринг — це перебування (перепроєктування) ділових процесів для досягнення радикального (стрибокподібного) поліпшення діяльності фірми [5, с. 40]. Реінжиніринг базується на використанні сучасних інформаційних технологій для досягнення нових ділових цілей [7].

Основними властивостями реінжинірингу є: відмова від застарілих правил і підходів та початок ділового процесу ніби з «чистого листа»; нехтування діючими системами, структурами і процедурами та радикальна зміна способів господарської діяльності; забезпечення значних змін показників діяльності [5, с. 41].

Реінжиніринг застосовується в трьох основних ситуаціях: фірма знаходиться в стані глибокої кризи; сучасне (поточне) положення фірми може бути визнано задовільним, однак, прогнози її діяльності є несприятливими; реалізацією можливостей реінжинірингу займаються благополучні, швидкозростаючі та агресивні організації.

Завдання реінжинірингу включають об'єднання інформаційних ресурсів структурних підрозділів підприємства і створення інтегрованої корпоративної інформаційної системи управління, яка функціонує в реальному масштабі часу, базується на об'єктивних даних про фінансові та матеріальні потоки в усіх сферах господарської діяльності підприємства, забезпечує можливість гнучкого реагування на зміну ситуації [5, с. 41].

Отже, вся суть реінжинірингу побудована на системі докорінних перетворень в організації. Цей підхід дає можливість радикального поновлення отримання результату за рахунок створення нових технологій бізнес-процесів [7].

Розробляючи стратегію розвитку, завжди актуальним завданням є забезпечення економічної безпеки підприємства. Економічна безпека підприємства — це такий стан сукупних ресурсів і підприємницьких можливостей, за яких гарантуються найбільш ефективно їх використання з метою стабільного функціонування та прогресивного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам (впливам) [5, с. 44].

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в гарантії його стабільного і максимально ефективного функціонування та перспективи розвитку [5, с. 47]. Нестабільний стан економіки країни негативно позначився на роботі багатьох підприємств впродовж останніх років, тому спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. Структура оборотних коштів підприємств залишається нерациональною. Зростають обсяги кредиторської та дебіторської заборгованості, а також питома вага виробництва продукції з давальницької сировини. Циклічність розвитку підприємства, необхідність ресурсозбереження, економії часу свідчать про реальну загрозу кризи навіть при ефективному управлінні. Це потребує використання спеціальних механізмів та процедур, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємницьких структур, подолання кризових явищ та недопущення банкрутства і ліквідації підприємств.

Для цього варто з'ясувати зміст поняття банкрутство підприємства, установи, організації. Перш за все, банкрутство — це основоположна, правова категорія економіки України. Н. В. Сабліна, В. В. Кривеженко вважають, що з економічної точки зору, банкрутство є неспроможністю продовження суб'єктом своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості [8, с. 7]. А. Д. Шеремет та Р. С. Сайфулін визначають банкрутство як «неспроможність підприємства фінансувати поточну операційну діяльність і погасити зобов'язання» [11, с. 343].

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-ХІІ, банкрутство — це «визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури» [1].

Проаналізувавши наведені визначення, слід зазначити, що більшість авторів при визначенні сутності терміну «банкрутство» використовують поняття: неплатоспроможність боржника та непогашення зобов'язань.

Так, Н. А. Голошапов, Б. А. Райзберг і Л. Ш. Лозівський трактують банкрутство підприємства як «не-

здатність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги у зв'язку з відсутністю у нього коштів». Якщо дослідники мають на увазі відсутність грошових коштів, то це може бути тимчасовим явищем, яке не обов'язково призводить до банкрутства [4, с. 38]. Практика показує, що банкрутами можуть виявитися і рентабельні підприємства, у яких є грошові кошти. Відсутність у підприємства грошових коштів і матеріальних цінностей в загальному при наявності боргів — дуже рідкісна ситуація, яка має місце, якщо сума збитків дорівнює сумі власних і залучених коштів.

Як вважає В. А. Малига, необхідно враховувати, що неплатоспроможність може бути касовою (відносною) та балансовою (абсолютною) [7, с. 21].

Як відзначає Роберт Хіт, якщо керівники та менеджери організації бажують уникнути криз та досягти скорочення ризиків, то вони повинні бути готовими до будь-яких кризових ситуацій. Ця готовність досягається за допомогою посилення реакції та відновлювальних систем. Завданням такої підготовки є обмеження загрози, а також поліпшення ситуацій задля більш ефективного функціонування [10].

Відтак, необхідність уникнення банкрутства є очевидною. Запобігання банкрутству як один із шляхів попередження банкрутства, наведений на рис. 1, передбачає покращання управління, підвищення ефективності виробництва і конкурентоздатності продукції, що випускається, підвищення ефективності праці, покращання фінансово-економічних результатів діяльності. Таким чином, успіх реформування підприємства буде визначатись двома групами факторів: ефективністю створених державою умов та стимулів діяльності підприємства і запобіганням кризових явищ в економіці, а також ефективністю заходів, що приймаються підприємством по залученню і використанню ринкових механізмів і інструментів.

Шляхи подолання банкрутства на будь-якому підприємстві включають в себе використання таких напрямів:

1) Попередження банкрутства — передбачає застосування комплексної системи прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємства, яка у свою чергу передбачатиме:

– постійний моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства та середовища здійснення його діяльності (на мікро- та макrorівні) — визначення основних ендегенних та екзогенних факторів, що можуть спровокувати виникнення банкрутства (іншими словами виявлення всіх потенційних загроз);

– проведення діагностики ймовірності банкрутства підприємства, а саме, виявлення негативних

- тенденцій розвитку, критичних відхилень (експрес-діагностика, фундаментальна діагностика);
- запровадження на підприємстві системи раннього попередження та реагування, завдання якої полягатиме у своєчасному інформуванні керівництва про потенційні загрози та ризики;
 - використання основних вітчизняних та зарубіжних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства (дискримінантний аналіз, експертна оцінка, SWOT-аналіз)
 - запровадження на підприємстві прогнозування, як основного елемента визначення можливих кількісних і якісних змін стану підприємства (рівня розвитку в цілому, окремих напрямів діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів досягнення очікуваного стану [3, с. 41];
 - використання на підприємстві стратегічного планування, яке забезпечує конкретизацію його стратегії (базової стратегії як генерального напрямку розвитку) і досягнення сформульованих цілей на основі використання наявних переваг і створення нових.
- 2) Запобігання банкрутству — передбачає здійснення комплексу заходів, що підвищують рівень діяльності підприємства та його шанси на «виживання» в кризових умовах розвитку, а також сприяють недопущенню до критичного стану діяльності підприємства, і як наслідку до банкрутства, шляхом:
- забезпечення економічної безпеки підприємства з метою гарантування його стабільного і максимально ефективного функціонування та перспективу розвитку;
 - запровадження та систематичне проведення контролінгу на підприємстві, як спеціальної та саморегулюючої системи методів та інструментів функціональної підтримки менеджменту через інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг.
 - здійснення антикризового управління, що передбачає використання арсеналу управлінських рішень для фінансової стабілізації діяльності підприємства у динамічних умовах сучасності.
 - створення на підприємстві своєрідного механізму управління ризиками — ризик-менеджменту, що включає ідентифікацію ризиків, планування заходів щодо зменшення ризиків, моніторинг ризиків і контроль виконання заходів з їх зменшення, аналіз ефективності реалізованих заходів та накопичення досвіду.
- здійснення реінжинірингу, який базується на використанні сучасних інформаційних технологій для досягнення нових ділових цілей та передбачає докорінну перебудову ділових процесів для досягнення радикального поліпшення діяльності підприємства.
- 3) Подолання банкрутства — передбачає активізацію всіх можливих способів та заходів недопущення ліквідації підприємства мобілізуючи всі наявні сили та ресурси, шляхом:
- проведення фінансової санації або фінансового оздоровлення підприємства шляхом послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.
 - проведення реорганізації, тобто повної або часткової заміни власників корпоративних прав підприємства, зміни організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідації окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником.
 - здійснення реструктуризації, тобто зміни структури підприємства, а також його елементів, що передбачає вдосконалення системи управління, фінансово-економічної політики компанії, її операційної діяльності, системи маркетингу та збуту, управління персоналом.
 - ліквідація — припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного арбітражним судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.
- Висновки.** Банкрутство — це міра економічної та юридичної відповідальності господарюючого суб'єкта, виражена в припиненні його господарсько-фінансової діяльності за рішенням суду, у зв'язку з нездатністю задовольнити визнані правомірними вимоги кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом через перевищення заборгованості над вартістю його майна. Превентивні заходи можуть захистити підприємство від банкрутства та подальшої ліквідації шляхом попереднього виявлення кризових умов розвитку та застосування всіх необхідних контрзаходів для стабілізації його стану та покращення умов розвитку.

Література

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-XII>
2. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and MediumSize Enterprises. — Washington, DC: World Bank Group.
3. Афанасьєв М. В. Економіка підприємства: навч. — метод. посіб. / М. В. Афанасьєв, А. Б. Гончаров — Х.: ВД «ІНЖЕК», — 410 с.
4. Голощапов Н. А. Словарь-справочник аудитора. / Под ред. В. И. Осипова — М.: «Экзамен», 1999. — 384 с.
5. Карпунь І. Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посіб. / І. Н. Карпунь. — Львів: «Магнолія-2006», 2007. — 418 с.
6. Троц І. В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку / І. В. Троц // Вісник Дніпропетровського університету. — С. 221–228.
7. Хіт Роберт. Кризовий менеджмент для керівників. / Роберт Хіт; пер. з англ. Р. Л. Ткачук, С. М. Рябчук, Н. І. Мішеніна. — К.: Всеуито, Наук. думка, 2002. — 566 с.
8. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: [навч. посібник] / Гордієнко П. Л., Дідковська Л. Г., Яшкіна Н. В. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — К.: Алерта, 2008. — 478 с.

Мельник Альона Олексіївна

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет технологій та дизайну*

Мельник Алёна Алексеевна

*доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедры бизнес-экономики
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Melnik A.

*doctor of economics, docent
Kyiv National University of Technologies and Design*

Шелудько Альона Едуардівна

*студент
Київський національний університет технологій та дизайну*

Шелудько Алёна Эдуардовна

*студент
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Sheludko A.

*Student
Kyiv National University of Technologies and Design*

ПСИХОЛОГІЯ РИЗИКУ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

ПСИХОЛОГИЯ РИСКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

PSYCHOLOGY OF RISK IN BUSINESS

Анотація. Досліджено теоретичні питання психології ризику в підприємницькій діяльності.

Ключові слова: ризик, психологія, підприємницька діяльність.

Аннотация. Исследованы теоретические вопросы психологии риска в предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: риск, психология, предпринимательская деятельность.

Summary. The theoretical aspects of psychology of risk in business.

Key words: risk, psychology, business activities.

Актуальність науково-психологічного дослідження психології ризику в підприємницькій діяльності полягає у тому, що в сучасному світі зароджується опора на підприємця — економічно активного індивіда, суб'єкта, який господарює та не може не ризикувати. Одне з важливих завдань економічної психології — змоделювати прийнятний суспільством психологічний тип, здатний до ризику сучасного підприємця, який міг би забезпечити економічний підйом в майбутньому. Природно, з опорою не тільки на задану мету економічного розвитку, але і на мо-

делі традиційної господарської поведінки. І звичайно, з урахуванням того, яке місце в цих моделях займають різні види ризику — соціального, фінансового, комерційного.

Мета дослідження психології ризику в підприємстві має три аспекти: теоретичний, методичний й емпіричний. Теоретична мета полягає у науково-теоретичному аналізі й характеристиці психологічного стану ризику та вивчення його в підприємницькій діяльності. Методичною метою емпіричного дослідження проблеми психології ризику в підприємстві є

розробка нових методик та експериментальних підходів. Емпірична мета — розробка стратегії емпіричного дослідження та підбір методик експериментального.

Постановка проблеми. Ризик — це одна із ключових ознак, яка визначає сутність підприємництва. Ризик як наукова інтерпретація підприємництва і діяльності підприємця зафіксована ще на початку XVIII століття, коли англійський економіст Р. Кантільйон визначив підприємця як людину, яка діє в умовах ризику.

Будучи економістом, Дж. М. Кейнс, відомий своїми розробками в області теорії ймовірності, пов'язував ризиковане рішення з психологічними характеристиками економічного агента і включив аналіз ризику в якість одного з основних визначників діяльності підприємця. Але психологи практично не звернули на це уваги.

Але якщо будь-яка дія це ризик, то де ж власне ризик? В пошуках відповіді на це запитання уважно розглянемо феномен ризику в бізнесі. Тут він найбільш рельєфний, хоч його і важче зафіксувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характеризуючи ситуацію ризику в підприємстві, С. Бергстрем відмічає, що він знаходиться в самій серцевині бізнесмена.

У книзі А. П. Альгіна міститься більш наближене до економічної практики визначення: «Ризик — діяльність суб'єктів господарського життя, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдачі та відхилення від цілі, що містяться в альтернативах вибору» [2]. Найбільший успіх при цьому випадає на долю «ризик-тейкерів» — людей, які думають та діють непересічно, які творчо вирішують економічні проблеми, приймають зухвали рішення, ламають стереотипи та долають психологічні бар'єри. Ризик-тейкери, або ризиковані люди, в повній мірі виявляють свій великий потенціал в умовах, коли запобігання ризику не заохочується, а можливість поразки не виводить людину з гри.

В. Роллер вказує на значимість регуляції ризику в умовах стабільної економіки. Тут «цивілізований ризик» виводиться із чинника взаємного розуміння та взаємного визнання («джентльменської угоди»), що сприяє створенню ефективних «портфелів ризику», тобто набору рішень, які взаємно підстраховують. Психологічно вони виступають гарантом безболісного виходу з кризових та конфліктних ситуацій, рішення гострих соціальних проблем. В. Роллер, як і А. Дюкло, підкреслює також морально-психологічну готовність іти на ризик, яка насаджується в суспільній свідомості, через механізми «раннього оповіщення» про мож-

ливий неприємний результат, що підвищує рівень пошукової активності, мобілізує потенціал довіри до прийнятих рішень. Ризик — мотор творчого рішення, підкреслює автор, але і можлива небезпека невиправданої ейфорії в соціумі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні немає загальноприйнятого або узгодженого поняття предметної області «ризик», його концептуального та операційного змісту. В психологічних дослідженнях ризику можна виділити три основні напрямки:

1) ризик як ситуативну характеристику діяльності суб'єкту, що означає невизначеність їхнього результату для діючого суб'єкту і можливість неприємних наслідків в разі поразки. Ризик розглядається як міра очікуваного неблагополуччя, яка визначається сполученням вірогідності неуспіху та ступеня збитку (програшу, втрати). Психологічний зміст цього визначення має загальний характер, оскільки мова йде про активність суб'єкту, його діяльність або дії.

2) ризик як ситуацію вибору між альтернативними або можливими варіантами дій і безпосередньо вписуються в контекст прийняття рішень.

3) вивчає взаємозв'язок індивідуальної та групової поведінки в ситуаціях ризику і представляє собою соціально-психологічний аспект досліджень.

У загальному випадку дослідження ситуацій ризику направлені на оцінку вірогідності погіршення положення або негативного результату. Спосіб виявлення вірогідності може бути відносно простим (якщо закон розподілу перемінних, описуючих ситуацію, знайомий) або достатньо складний (якщо такого закону нема або ситуацію потрібно описувати в погано визначених термінах «лінгвістично» перемінних).

Не викликає заперечення, що поняття «ризик» пов'язують з рядом уявлень: про ситуацію, яка ще не наступила; про вірогідне завершення ситуації; про неблагополучне завершення ситуації. Ризик, таким чином, виражає прогностичну оцінку вірогідності неблагополучного завершення ситуації, яка розвивається (ще не закінчилася). Ризик — це не описова (атрибутивна) характеристика ситуації, а оціночна категорія, нерозривно пов'язана з діями людини, його оцінкою — «оцінкою себе». Однак в цьому випадку всі ситуації ризику можуть розглядатись як ситуації прийняття рішень суб'єктом в умовах невизначеності.

Із поняття ризику як прогностичної характеристики дії слідує, що головне джерело невизначеності знаходиться в самому діючому суб'єкті. Саме він зважає умови, в яких дія буде здійснена, фактори, які впливають чи можуть впливати на успішність дій. У кінцевому результаті всі джерела невизначеності суб'єктивні та визначаються можливостями і обмеженнями

людини враховувати різні фактори, які впливають на дію та майбутній результат. Можливості людини аналізувати та обчислювати зміни зовнішніх умов обмежені можливостями аналізаторних систем та розумових процесів. Умовно можна говорити про зовнішні об'єктивні джерела невизначеності. Виділяють два класи джерел інформаційної невизначеності — її дефіцит та надлишок. Дефіцит інформації (для одержувача) може народжуватися її недостовірністю, суперечливістю, викривленістю, неможливістю оцінки; надлишок — великим (для суб'єкта) об'ємом.

Ризик в підприємстві — це вміння діяти в потрібному темпі концентрувати увагу на одних сторонах справи та ігнорувати інші, здібність спиратися на потрібних людей. Ризик — це неминуча умова життєдіяльності суспільства, продуктивності його економічних структур.

Загалом у явищі ризик прийнято виділяти такі основні елементи, взаємозв'язок яких і становить його сутність:

- можливість відхилення від передбачуваної мети, заради якої реалізуються певні дії;
- відсутність бажаного результату;
- відсутність впевненості у досягненні поставленої мети;
- можливість несприятливих наслідків (матеріальні або фізичні збитки, захворювання, смерть тощо) при здійсненні тих чи інших дій в умовах невизначеності для суб'єкта, який наважився на ризик;
- матеріальні, екологічні, моральні та інші витрати, пов'язані з реалізацією обраного в умовах невизначеності стилю поведінки;
- очікування небезпеки, невдачі в результаті вибору певного стилю поведінки та його реалізації.

Ризик існує у будь-якій сфері людської діяльності. Особливо це стосується підприємництва, яке, зазвичай, реалізується в умовах конкуренції, можливих втрат і пов'язано з великою кількістю умов і чинників, що впливають на результативність прийнятих рішень. Підприємницький ризик як складова діяльності виникає в результаті виконання суб'єктом дій, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проектів.

Аналізуючи проблему ризику в підприємстві, розглянемо два основні його аспекти: об'єктивність і суб'єктивність.

Об'єктивність підприємницького ризику зумовлена присутністю великої кількості чинників (зовнішніх умов), існування яких не залежить від окремого підприємця. Це політичне і економічне становище в країні, міжнародні події, стихійні лиха, наявність

корупції та рекету, зміни у законодавстві, що регулює підприємницьку діяльність, економічний стан галузі, у межах якої здійснюється діяльність тощо.

Суб'єктивність підприємницького ризику зумовлена безпосередніми діями економічного агента. Адже саме підприємець оцінює ситуацію, формує стратегію подальшої поведінки, вибирає альтернативи. Крім того, сприйняття і оцінка ризику є індивідуальними, оскільки для різних суб'єктів, які діють у одних і тих самих умовах, ситуація може бути різною: ризикованою для одного і неризикованою — для іншого.

Поведінка підприємця, який ризикує, охоплює комплекс взаємопов'язаних дій, які умовно можна описати у вигляді алгоритму:

1. Усвідомлення ризикованої ситуації. Передбачає первинну оцінку ситуації ризику з точки зору прийнятності для діючого суб'єкта і можливості входження в неї.

2. Діагностика та аналіз ризикованої ситуації. Передбачає осмислення суб'єктом проблеми, що виникла; пошук тих основних чинників і умов, що зумовили ситуацію ризику; розгляд можливих способів модифікацій обставин і зменшення ризику. Зменшення ризику можна досягнути за допомогою страхування, делегування повноважень, розподілу ризику серед інших тощо.

3. Знаходження зв'язку даної ризикованої ситуації з попередніми. За умови подібності реальної ризикованої ситуації, що склалася, до тих, які вже мали місце в діяльності підприємця, актуалізується наявний досвід, використовуються апробовані стратегії поведінки, зменшується вірогідність виникнення помилки.

4. Зіставлення ризикованої ситуації з ймовірним розвитком подій. Як наслідок, екстраполяція існуючих тенденцій на майбутнє, прогнозування загроз та збитків для бізнесу. Передбачення потенційних втрат (збитків) стосується не лише грошей, а й престижу, відносин з партнерами, колегами тощо.

5. Розгляд можливих альтернатив дій, їх оцінка та вибір такого стилю поведінки, що повністю відповідає вимогам ризикованої ситуації.

6. Прийняття рішення на підставі обраного стилю поведінки. Результат: остаточне «прийняття ризику» підприємцем.

7. Розробка конкретного способу (програми) дій, формування адекватного стилю поведінки, добір методів і засобів, що є найефективнішими з точки зору підприємця, у ризикованій ситуації.

Висновки. Підприємницький ризик має свої характерні особливості. З одного боку, надто висока «ціна» ризику, з іншого — присутність азарту, деякого авантюризму. Ризикувати у підприємстві — це вміння концентрувати увагу на одних сторонах справи

та ігнорувати інші; це здатність спиратися на інтуїцію і не втрачати надію навіть за умов несприятливого розвитку подій. Без ризику взагалі не можна займатися підприємництвом. Ризик — це невід’ємна складова підприємництва, є чи не найголовнішою його психологічною ознакою, оскільки підприємництво і ризик — це феномени, які генетично пов’язані один з одним. Ризик у контексті підприємництва зумовлює такі пріоритети психологічного дослідження, як:

1) вивчення індивідуально-психологічних, особистісних рис, що мають регулятивний вплив на поведінку суб’єкта у різних ризикованих ситуаціях;

2) систематизацію джерел і чинників, здатних трансформувати невизначені ситуації у ризиковані;

3) пошук оптимальних шляхів і заходів (методів, когнітивних стратегій, тактики поведінки), які б мінімізували ризик;

4) аналіз можливостей суб’єкта в оцінці ризикованих ситуацій і особливостей прийняття рішень за таких обставин;

5) попередження і профілактика наслідків неадекватного поведіння підприємців у ризикованих ситуаціях з подальшим коригуванням їх поведінки.

Література

1. Альгин А. П. Грани экономического риска. — М.: «Знание», 2001.
2. Владимир Либерзон: «Бизнес — это риск. Нужно только уметь рисковать» / Бизнес. — 2003. — № 50. — С. 77–81.
3. Галасюк В. Риск как один из неотъемлемых факторов бизнеса / Экономика. Финансы. Право. — 2002. — № 7. — С. 17–23.
4. Грабовый П. Г., Полтавцев С. Н. Риски в современном бизнесе. — М.: Аланс, 2004. — С. 59.
5. Данчева О. В. Практична психологія в економіці та бізнесі: Навч. посібник. — К.: Лібра, 2008.
6. Корнилова Т. В., Долныкова А. А. Диагностика импульсивности и склонности к риску / Вестник Московского университета. — 2005. — № 3. — с. 46–55.
7. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА, — 2008.
8. Основи психології. / За ред. Киричука О. В., Романця В. А. — К.: Либідь, 2005.

Александровський А. О.

НУХТ,

спеціальність «Менеджмент і адміністрування»,

спеціалізація «Логістика»

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРЕВІЗНИХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено суть та поняття конкурентоспроможності перевізних послуг та сформульовано концептуальні основи забезпечення конкурентоспроможності перевізних послуг підприємств.

В статье исследованы суть и понятие конкурентоспособности перевозочных услуг и сформулированы концептуальные основы обеспечения конкурентоспособности перевозочных услуг предприятий.

In article the essence and a concept of competitiveness of transportation services are researched and conceptual bases of providing competitiveness of transportation services of the entities are formulated.

Сучасний стан в економіці України серйозним чином вплинув як на обсяги перевізних послуг, так і на технологію технічної, вантажної і комерційної роботи перевізних послуг. Це породило необхідність вирішення питань раціоналізації технології і технічного оснащення всіх підрозділів, а також необхідність підвищення прибутковості і конкурентоспроможності перевізних послуг підприємства.

Незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій щодо конкурентоспроможності перевізних послуг підприємства, ці питання все ще залишаються дискусійними. Зазначена проблема знайшла висвітлення у працях багатьох закордонних науковців, зокрема: Д. Бауерсокса, Дж. С. Джонсона, Д. Ф. Вуд, Д. Л. Вордлоу, П. Р. Мерфімол, Д. Уотерса, Майкла Р. Ліндерса, Харольда Е. Фірона, М. Крістофера, Г. Зоммерера, А. А. Колобова, Л. Б. Міротіна, В. І. Сергеева, А. А. Смехова, І. Е. Тишбаєва. Також над даною проблематикою працювали українські дослідники, зокрема О. Бурдяка, Є. Крикавський, К. Ковтун, Р. Ларіна, В. Ніколайчук, М. Окландер, Г. Плахута, Б. Плоткін, В. Смиринський, О. Тридід та інші. Водночас значне коло питань, які стосуються економіко-математичного моделювання щодо визначення ефективності конкурентоспроможності перевізних послуг підприємства.

Метою написання статті є дослідження інструментарію визначення ефективності конкурентоспроможності перевізних послуг підприємства

Викладення основного матеріалу. Термін «логістика» трактується як вузькому, так і широкому розумінні. Автори праці [3], дають подвійне тлумачення логістики у широкому та вузькому значеннях. У вузькому розумінні термін «логістика» пов'язаний з функціональним підходом до товароруку, тобто управлінням всіма фізичними операціями, котрі необхідно виконувати при доставці товарів від постачальника споживачу. Тобто, виходячи із вузького розуміння терміну «логістика», логістика — це «планування, управління та контроль матеріального потоку, що поступає на підприємство, обробляється там і залишає це підприємство, та відповідного йому інформаційного потоку».

У широкому розумінні термін «логістика» характеризується більш широким підходом: окрім управління операціями товароруку, логістика включає аналіз ринку постачальників та споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку товарів та послуг, а також гармонізацію інтересів учасників процесу товароруку [3].

Отже, логістика — це сучасна наука про раціональну організацію постачання, виробництва та реалізації. Завдяки логістиці можливе забезпечення доставки будь-яких товарно-матеріальних цінностей у найкоротші строки та з мінімальними трудовими, матеріальними та фінансовими витратами.

У боротьбі за частку ринку успіх кожного підприємства, що надає послуги з перевезення визначається

його універсальністю, провізною і пропускнуою здатністю, рівнем технічної озброєності і якості комунікацій, вартістю перевезення, комфортністю, швидкістю і безпекою перевезень, досконалістю рухомого складу і його відповідністю категорії вантажу, культурою персоналу при обслуговуванні, рівнем інформатизації, наданням додаткових і нетрадиційних послуг і т.д [7, с. 66].

В умовах ринкової конкуренції вимоги клієнтів до підприємства, що надає послуги з перевезення не тільки зростають, але і принципово змінюються. Послуги з перевезення — це не просто перевезення вантажу як такого, а комплексне транспортне обслуговування, тобто процес послідовних, добре скоординованих операцій з урахуванням індивідуальних вимог клієнтів.

Під конкурентоспроможністю перевізних послуг підприємства можна визначити його здатність задовольняти платоспроможний попит клієнтів в перевезеннях певного обсягу і якості, що дозволить зайняти провідне місце на ринку перевізних послуг і отримати максимальний прибуток.

Конкурентоспроможність перевізних послуг підприємства визначається сукупністю тільки тих конкретних властивостей, які представляють безперечний інтерес для даного споживача і забезпечують задоволення даної потреби, а інші характеристики в увагу не приймаються. Більш того, перевізні послуги з більш високим рівнем якості можуть бути менш конкурентоздатними, якщо значно підвищити їх вартість за рахунок додавання нових властивостей, що не мають істотного інтересу для основної групи його споживачів.

Для оцінки конкурентоспроможності перевізних послуг велику роль грають зовнішні чинники, які визначають конкурентоспроможність галузі, а саме — це потенціал ринку, легкість доступу, вигляд і якість товару, однорідність ринку, структура галузі і ін.

Проведемо аналіз факторів конкурентоспроможності перевізних послуг.

Волков В. П. [6] виділяє наступні фактори конкурентоспроможності перевізних послуг: якість, ціна транспортних послуг, імідж підприємства-виробника. При цьому розглядається зовнішнє середовище, але не відображається внутрішня діяльність перевізника.

В роботі Турчак В. В. [10] факторами перевізних послуг виступають їх якість та ціна. Увага акцентується на задоволенні потреб споживача, але не враховується внутрішня діяльність перевізника.

Горбенко О. В. [1] пропонує проводити оцінку конкурентоспроможності перевізних послуг за факторами, що залежать від виробників, властивостей продукції та споживачів. Увагу приділено як задоволенню потреб пасажирів, так і внутрішній діяльності перевізника, але не розглядається зовнішнє середовище.

Таким чином, на сьогоднішній день не встановлено фактори, що формують конкурентоспроможність перевізних послуг з урахуванням інтересів пасажирів та перевізників.

На нашу думку факторами, що формують конкурентоспроможність перевізних послуг підприємства є:

- вартість послуг,
- якість наданих послуг,
- час доставки вантажу,
- сучасність автотранспортного парку,
- надійність часу прибуття,
- ефективність діяльності,
- фінансова незалежність,
- досвід роботи,
- виробничі потужності,
- популярність.

Основоположне місце ефективності конкурентоспроможності перевізних послуг підприємства є прийняття рішень по транспортуванню займає процедура вибору перевізника. Нерідко ця процедура покладається логістичним менеджером транспортно-експедиційному підприємству, з яким у вантажовласника маються постійні ділові взаємовідносини. При цьому експедиторів задаються конкретні характеристики вантажу, критерії й обмеження [11, с. 106].

Вартість послуг. Вартість — це суспільно необхідна праця, яку потрібно затратити на виготовлення продукту, послуги чи цінності. Таким чином, вартість визначається не індивідуальними затратами праці на виготовлення чого-небудь, а характерними для даного суспільства й способу виробництва.

Даний показник є одним з головних показників, по котрому більшість споживачів реалізує свій вибір. Це, звичайно, зв'язане з тим, що в умовах твердої конкуренції кожне підприємство бажає мінімізувати свої витрати, щоб товар, що він запропонує споживачеві, міг конкурувати з другими подібними товарами.

Формула для розрахунку:

$$C = S * f, \quad (1)$$

де С — вартість перевезення, грн.;

S — відстань перевезення, км.;

f — ціна кілометру перевезення грн. / км [5, с. 228].

Якість наданих послуг. Якість послуг — це відповідність наданих послуг очікуваним або встановленим стандартам. Таким чином, стандарти, їхня реальна форма і зміст є критерієм якості обслуговування у готелі. Критерій оцінки якості наданої послуги для споживача — це ступінь його задоволення, тобто відповідність отриманого та очікуваного. Критерій ступені задоволення клієнта — це бажання повернутися ще раз і порадишити це зробити своїм друзям і знайомим.

Даний показник, варто враховувати при вирішенні будь-яких питань зв'язаних з вибором тієї або іншої

послуги, тому що стремління до невисоких цін дуже часто може повернутися серйозними втратами в якості і збитками, пов'язаними з оплатою неустойок. На теперішній день у світі більшість підприємств висувують на перше місце саме цей параметр, оскільки саме з якістю наданих послуг пов'язаний авторитет фірми у покупців. При виборі автотранспортної компанії якість послуг не може бути не враховано, тому що саме в процесі транспортування необхідно приділяти підвищену увагу до забезпечення збереження вантажу, його транспортних властивостей, цілісності упакування. У контрактах, як правило обговорюється також можливість пред'явлення претензії покупцем у випадку невідповідності якості зданого вантажу специфікації.

Формула для розрахунку:

$$Konm = \frac{Q}{C} \quad (2)$$

де $K_{\text{онт}}$ — економічно-оптимальна якість;

Q — якість послуги;

C — витрати на надання послуги, грн. [1, с. 124]

Час доставки вантажу. Цей критерій поряд з вартістю послуги майже завжди враховується покупцями при вирішенні питання про вибір перевізника. Це пов'язано з тим, що в більшості договорів проговорюються строки доставки товару, який варто чітко здійснити. Крім того, чимало вантажів мають лімітований термін зберігання. Тому продавець зобов'язаний прагнути до точно дотримання термінів доставки з метою запобігання збитків і можливих конфліктів з покупцем.

Формула для розрахунку:

$$ts = \frac{L_3}{V_3} + \frac{L_0}{V_0} \quad (3)$$

де ts — час доставки автомобіля, год.;

L_3 — відстань доставки в звичайному режимі, км.;

L_0 — шлях на якому автомобіль рухається з обмеженою швидкістю, км.;

V_3 — швидкість автомобіля в звичайному режимі, км/год.;

V_0 — швидкість на ділянках з обмеженнями, км/год.

Сучасність автотранспортного парку. Цей показник не постійно береться до уваги покупцями, але з нашого судження сучасність автотранспортного парку відіграє далеко не останню роль у забезпеченні доставки вантажу в відповідному стані в зазначений строк. Можна говорити про те, що часто саме застаріле обладнання на автомобілях, а також сам автотранспортний парк, що експлуатується дуже тривалий період, можуть стати причиною аварій, а значить псування або втрати вантажу. Хоча для автомобілів, як і для будь-якої іншої техніки існують визначені встанов-

лені норми за часом їхньої експлуатації, будемо вважати, що чим старші автомобілі компанії, тим менш приваблива ця компанія для товариства.

Формула для розрахунку:

$$B = \frac{\sum_{p=1}^p B_p}{p} \quad (4)$$

де B_p — вік p -ого автомобіля, років;

P — кількість автомобілів в компанії, шт [6, с. 132].

Надійність часу прибуття. Даний показник, що характеризує підприємство з погляду реалізації строків доставки. Мінімальні строки доставки, що будуть визначені за часом рейсу, ще не є запорукою того, що вони будуть виконані. Тому доцільно звернути увагу і на надійність часу прибуття. Вибір цього критерію зв'язаний також із тим, що в контрактах купівлі-продажу закладений штраф у розмірі 0,3% вартості невідвантаженого вантажу за кожний день прострочення, що буде зобов'язаний виплатити продавець покупцю.

Надійність часу прибуття розраховується за більшою оцінкою серед конкурентів та помножується на вагу даного критерію при виборі перевізника. Найбільш надійним перевізником є перевізник з найвищим балом надійності часу прибуття.

Ефективність діяльності. Цей показник не має видимого відношення до укладання угоди перевезення і вимогам, висунутим покупцем до перевізника, однак він впливає на ухвалення рішення і цей вплив достатній потужний. Ці висновки пов'язані з тим, що висока ефективність діяльності підприємства для споживачів, її послуг, може стати додатковим стимулом для вибору саме цього підприємства. Споживачі схильються до вибору тієї компанії, що більш ефективно працює, у той час як низький рівень цього показника змусить менеджерів задуматися над тим, чому дана компанія не підвищує ефективність своєї роботи і чи варто довіряти компанії, що не занадто добре організувала свою діяльність.

Формула для розрахунку:

$$P = \frac{D - R}{R} * 100\% \quad (5)$$

де P — рентабельність компанії, %;

D — доходи підприємства від діяльності, тис. грн.;

R — витрати підприємства на діяльність, тис. грн. [11, с. 113].

Фінансова незалежність. Даний критерій визначає залежність підприємства від зовнішніх зобов'язань. Він теж не створює прямого впливу на здійснення перевезення, але звертає на себе увагу покупця, тому що чим більше боргів у підприємства, тим вищий ризик неплатоспроможності. Компанія, що є фінансово залежною в більшому ступені, ніж інші, викликає

меншу довіру споживача. Фінансова незалежність говорить про можливість стабільної роботи компанії в різних кризових ситуаціях, коли необхідно погашати кредити.

Формула для розрахунку:

$$Kавт = \frac{КЗ}{ВК} \quad (6)$$

де *Kавт* — коефіцієнт автономії підприємства, разів;

КЗ — кредиторська заборгованість, тис. грн.;

ВК — власні кошти підприємства, тис. грн. [8, с. 305].

Досвід роботи. Цей показник є неоднозначним, тому що наявність досвіду не завжди підтверджує кращу діяльність підприємства, молоді багатообіцяючі підприємства вміють працювати набагато ефективніше, тих, котрі вже встановили своє положення на ринку. Проте практика показує, що підприємства з чималим стажем діяльності краще знають ринок, більш міцно тримають той сегмент, що досягнули, і вміють запропонувати клієнтові оптимальні варіанти надання послуг. Грунтуючись на цьому положенні, приймаємо досвід роботи як один із критеріїв вибору перевізника.

Досвід роботи виражається критеріальним показником — час роботи на ринку, що є заздалегідь відомим, виходячи з інформації про роботу компаній.

Досвід роботи розраховується за бальною оцінкою серед конкурентів та помножується на вагу даного критерію при виборі перевізника. Найбільш надійним перевізником є перевізник з найвищим балом досвіду роботи.

Виробничі потужності. Даний критерій дає бачення про те, наскільки велика та компанія, з котрим буде працювати споживач. Нині на ринку ситуація така, що більш великі компанії є більш стійкими, менше залежать від повсякчас несталого становища на ринку і, що найбільше привабливо для споживача, вміють запропонувати більш вигідні умови угоди. Крім того, автотранспортні компанії, що володіють великими виробничими потужностями, у випадку екстрених ситуацій можуть переорієнтувати вільні автомобілі, що у них є, на ту ділянку роботи, де може пригодитися їхня наявність.

Формула для розрахунку:

$$ВП = \sum_{m=1}^m (Кт * Вт) \quad (7)$$

де *ВП* — виробничі потужності;

Кт — кількість автомобілів, шт.;

Вт — вантажопідйомність автомобіля, тон.

Виробнича потужність підприємства розраховується за формулою:

$$ВП = \frac{nob * Феф}{tod} \quad (8)$$

де *nob* — тоннаж транспорту з провідної групи транспорту,

Феф — ефективний фонд часу роботи одиниці транспорту за рік,

tod — трудомісткість надання послуги по даній групі транспорту, год/шт.

Популярність. Даний критерій, що неодноразово відіграє не останню роль при виборі не тільки перевізника, але і будь-яких послуг і товарів. Більшість покупців схиляються до вибору того, товару, що їм знайомий і яким користується більшість. Звичайно, незнайомі, недобре розрекламовані продуценти, можуть продукувати кращі товари, але багато хто буде ставитися до них з недовір'ям [9, с. 100].

Виміряти популярність тієї або іншої компанії кількісно досить складно. Критеріальним показником буде служити оцінка споживачів.

Популярність розраховується за бальною оцінкою серед конкурентів та помножується на вагу даного критерію при виборі перевізника. Найбільш надійним перевізником є перевізник з найвищим балом популярності.

Схема вибору перевізника за допомогою ранжувальних систем критеріїв подібних приведеним у табл. 1 полягає в прямому порівнянні сумарного рейтингу перевізників, отриманого по алгоритму.

Розрахунок рейтингу перевізника за кожним чинником відбувається з урахуванням вагових коефіцієнтів, отриманих з обчислення загальної кількості чинників, діленого на відповідний ранг.

Найпростіший алгоритм вибору перевізника, аналогічний розглянутому вище, може бути використаний для первинної оцінки [10, с. 119].

Серед заходів, що можуть бути вжиті для підвищення ефективності конкурентоспроможності перевізних послуг підприємства, можна відзначити [12]:

1. Налагодження системи планування, зокрема: бюджету логістичної системи; маршрутів перевезення; розділення вантажів на класи; структури організації логістичної системи; чисельності транспортних засобів на підприємстві та вантажопідйомності автомобілів;

2. Організація логістичної системи, зокрема: розділення вантажів на безпечні та небезпечні; організація маршрутів; організація діяльності відділу логістики;

3. Розробка мотиваційної політики працівників підприємства, зокрема: розробка системи мотивації працівників відділу логістики; розробка мотиваційної політики клієнтам транспортного підприємства при зовнішньоекономічній діяльності; запровадження

Таблиця 1

Основні критерії вибору перевізника

Критерій (показник)	Ранг
Надійність часу доставки (транзиту)	1
Тарифи (витрати) доставки «від дверей до дверей»	2
Загальний час транзиту	3
Готовність перевізника до переговорів про зміну тарифу	4
Фінансова стабільність перевізника	5
Наявність додаткового обладнання (з вантажопереробки)	6
Стабільність надання послуг	7
Наявність додаткових послуг по комплектації і доставці вантажу	8
Втрати і розкрадання вантажу (збереження вантажу)	9
Експедиція відправок	10
Кваліфікація персоналу	11
Моніторинг відправок	12
Готовність перевізника до переговорів про зміну сервісу	13
Гнучкість схем маршрутизації перевезень	14
Сервіс на лінії	15
Процедура заявки (замовлення транспортування)	16
Якість організації продажів транспортних послуг	17
Наявність спеціалізованого обладнання	18

Джерело: [7, с. 110].

системи знижок для зовнішньоекономічних контрагентів;

4. Контроль за виконанням бюджету логістичної системи, зокрема: контроль маршрутів перевезення; контроль за розділенням вантажів на безпечні та небезпечні; контроль системи мотивації працівників; контроль системи мотиваційної політики контрагентам; контроль чисельності працівників відділу логістики;

5. Регулювання діяльності відділу логістики у сукупності із іншими відділами підприємства.

6. Контроль діяльності горизонтальних та вертикальних зв'язків у відділі логістики.

Висновок. Таким чином, конкурентоспроможність перевізних послуг підприємства як багатоаспектна категорія, що реалізується окремими суб'єктами перевізного процесу, спрямовує безпосередній вплив на ефективність функціонування діяльності підприємства. Тому подальші дослідження за цим напрямком доцільно проводити в контексті завдань, які необхідно вирішувати для підвищення ефективності конкурентоспроможності перевізних послуг підприємства: налагодження системи планування, організація ло-

гістичної системи, розробка мотиваційної політики працівників підприємства, контроль за виконанням бюджету логістичної системи, контроль діяльності горизонтальних та вертикальних зв'язків у відділі логістики, регулювання діяльності відділу логістики у сукупності із іншими відділами підприємства. При виборі перевізника часто використовують спеціально розроблені рангові системи показників: втрати і розкрадання вантажу (збереження вантажу), гнучкість схем маршрутизації перевезень, готовність перевізника до переговорів про зміну сервісу, готовність перевізника до переговорів про зміну тарифу, експедиція відправок, загальний час транзиту, кваліфікація персоналу, моніторинг відправок, надійність часу доставки (транзиту), наявність додаткових послуг по комплектації і доставці вантажу, наявність додаткового обладнання (з вантажопереробки), наявність спеціалізованого обладнання, процедура заявки (замовлення транспортування), сервіс на лінії, стабільність надання послуг, тарифи (витрати) доставки «від дверей до дверей», фінансова стабільність перевізника, якість організації продажів транспортних послуг.

Література

1. Горбенко О. В. Логістика: навч. посіб. / О. В. Горбенко. — Київ: Знання, 2014. — 315 с.
2. Гуроров О. І. Логістика: навч. посіб. / О. І. Гуроров, О. І. Лебединська, Н. В. Прозорова; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. — Х.: Миськдрук, 2011. — 322 с.
3. Економіка та управління підприємством: сучасні підходи, методи та моделі: [колект. моногр.] / [К.Л. Ларіонова та ін.]; за ред. канд. екон. наук, доц. Ларіонової К.Л. — Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2013. — 494 с.
4. Крикавський Є. В. Логістика: компендіум і практикум: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Є. В. Крикавський — К.: Кондор, 2009. — 340 с.
5. Лєгеза Д. Г. Логістика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Д. Г. Лєгеза, В. В. Нєхай, М. І. Лобанов. — Мелітополь: Видавничий будинок ММД, 2012. — 279 с.
6. Логістика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. П. Волков, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. Г. Череп; ДВНЗ «Запоріз. нац. ун-т» МОН України. — Запоріжжя, 2010. — 356 с.
7. Логістика: навч. посіб. для студ. екон. спец. / О. Б. Білоцерківський, П. В. Брінь, О. О. Замула, Н. В. Ширяєва; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». — Х.: НТУ «ХПІ», 2010. — 152 с.
8. Майорова І. М. Логістика в міжнародному бізнесі: монографія / Майорова І. М.; Держ. вищ. навч. закл. «Приазов. держ. техн. ун-т» (ДВНЗ «ПДТУ»). — Маріуполь: Вид. — полігр. центр ДВНЗ «ПДТУ», 2012. — 389 с.
9. Москвітіна Т. Д. Міжнародна логістика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Т. Д. Москвітіна; Київ. нац. торг. — екон. ун-т. — К.: Київ. нац. торг. — екон. ун-т, 2012. — 215 с.
10. Турчак В. В. Організація управління логістичною системою підприємства: дис. ... канд. екон. наук / Турчак Вікторія В'ячеславівна; Вінниц. торг. — екон. ін-т Київ. нац. торг. — екон. ун-ту. — Вінниця, 2011. — 264 с.
11. Управління промисловим підприємством: проблемні питання обліку, аналізу і контролю: монографія / Н. Л. Шкіря [та ін.]; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — Кривий Ріг: Чернявський Д. — Одеса, 2011. — 206 с.
12. Управління сучасним підприємством, міжнародна науково-практична конференція(9; 2013; Київ). IX Міжнародна науково-практична конференція «Управління сучасним підприємством», 25–26 квітня 2013 р.: [тези доп.] / Нац. ун-т харч. технологій; [редкол.: С. В. Іванов та ін.]. — Київ: НУХТ, 2013. — 243 с.

Бардаш Сергій Володимирович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Бардаш Сергей Владимирович

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедры финансов, банковского дела и страхования
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Bardash Serhii Volodymyrovych

*Doctor of Economics, Professor,
Head of Finance, Banking and Insurance Department
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

Шерстюк Олександр Леонідович

*кандидат економічних наук, доцент,
директор ТОВ Аудиторська фірма «Практик-КМШ»*

Шерстюк Александр Леонидович

*кандидат экономических наук, доцент,
директор ООО Аудиторская фирма «Практик-КМШ»*

Sherstiuk Oleksandr Leonidovych

*PhD in Economics, Associate Professor,
Director, Audit Firm «Praktyk-KMSh», LLC*

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ
НА РІВЕНЬ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ
ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ
НА УРОВЕНЬ АУДИТОРСКОГО РИСКА
IDENTIFICATION OF FACTORS THAT AFFECT
THE LEVEL OF AUDIT RISK**

Анотація. Досліджено аспекти ідентифікації чинників, що впливають на рівень ризику аудиту фінансової інформації та його елементів. Ідентифіковані наступні групи чинників: обставини, які визначаються змістом і характером фінансової інформації, яка досліджується аудитором; обставини, які визначаються поведінкою осіб, відповідальних за формування інформації, що надається для перевірки аудитором; обставини, які визначаються заходами, що здійснюються аудитором під час виконання відповідних завдань. Визначено, що ототожнення користувачами змісту фінансової інформації та її носіїв (звітності, прогнозів тощо) призводить до необґрунтованого ігнорування впливу процесу формування відповідних форм на оціночні характеристики даних, що до них включаються, та пов'язаних з таким впливом ризиків. Як наслідок, користувачі фінансової інформації можуть дійти хибних висновків щодо можливостей її застосування в контексті досягнення поставлених цілей.

Під час оцінювання аудиторського ризику необхідно брати до уваги низку характеристик поведінки відповідальних осіб в процесі формування фінансової інформації. Обставини, які визначаються заходами, що здійснюються під час виконання завдань аудиту фінансової інформації, характеризують поведінку аудитора. Вона охоплює формування, обґрунтування та застосування професійних суджень, які є основою отримання та оцінювання результатів аудиту.

Результати проведеного дослідження дають підстави зробити висновок про необхідність ідентифікації чинників, що впливають на рівень ризику аудиту фінансової інформації. Визначення чинників, що визначаються змістом і характером фінансової інформації, поведінкою відповідальних осіб під час її створення та заходами, що виконуються аудитором,

дає можливість врахувати максимально можливий перелік обставин, що прямо чи опосередковано здатні вплинути на можливість отримання та висловлення аудитором неадекватних результатів його роботи. Серед напрямків подальших досліджень може бути визначення критеріїв та процедур оцінювання впливу кожного з ідентифікованих чинників як на загальний рівень аудиторського ризику, так і на його окремі елементи.

Ключові слова: аудиторський ризик, фінансова інформація, поведінка відповідальних осіб, професійне судження, аудиторські процедури, процеси аудиту.

Аннотация. Исследованы аспекты идентификации факторов, влияющих на уровень риска аудита финансовой информации и его элементов. В частности, идентифицированы следующие группы факторов: обстоятельства, которые определяются содержанием и характером финансовой информации, исследуемой аудитором; обстоятельства, которые определяются поведением лиц, ответственных за формирование предоставляемой для проверки аудитору финансовой информации; обстоятельства, которые определяются мероприятиями, осуществляемыми аудитором при выполнении соответствующих задач. Определено, что отождествление пользователями содержания финансовой информации и ее носителей (отчетности, прогнозов и т.д.) приводит к необоснованному игнорированию влияния процесса формирования соответствующих форм на оценочные характеристики данных, которые в них включаются, и связанных с таким воздействием рисков. Как следствие, пользователи финансовой информации могут прийти к ложным выводам о возможностях ее применения в контексте достижения поставленных целей.

При оценке аудиторского риска необходимо учитывать ряд характеристик поведения ответственных лиц в процессе формирования финансовой информации. Обстоятельства, которые определяются мероприятиями, осуществляемыми при выполнении задач аудита финансовой информации, характеризующие поведение аудитора, включают формирование, обоснование и применение профессиональных суждений, которые являются основанием для получения и оценки результатов аудита.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о необходимости идентификации факторов, которые влияют на уровень риска аудита финансовой информации и его составляющих. Определение факторов, которые зависят от содержания и характера финансовой информации, поведения ответственных лиц при ее создании, а также мер, выполняемых аудитором, дает возможность учесть максимально возможный перечень обстоятельств, которые прямо или косвенно способны повлиять на возможность получения и выражения аудитором неадекватных результатов его работы. Одним из направлений дальнейших исследований может быть определение критериев и процедур оценки влияния каждого из идентифицированных факторов как на общий уровень аудиторского риска, так и на его отдельные элементы.

Ключевые слова: аудиторский риск, финансовая информация, поведение ответственных лиц, профессиональное суждение, аудиторские процедуры, процессы аудита.

Summary. Aspects of identification of factors that affect risk of the audit of financial information and its elements are researched in the article. We identified the following groups of factors: the circumstances which are determined by the content and nature of the financial information that have to be investigated by the auditor; circumstances which are determined by the behavior the persons responsible for the formation of the information provided for the auditor verification; circumstances which are determined by the measures carried out by the auditor during the execution of relevant tasks. It is determined that the identification by users of financial information the content of information and its sources (reports, forecasts, etc.) leads to unjustified disregard for the impact of the formation of the forms on the performance characteristics of data included in them, and risks related with such impact. As a result, users of financial information may reach false conclusions about the possibilities of its application in the context of achieving the goals. During the evaluation of the audit risk it is necessary to take account a number of characteristics of the behavior of people who are responsible in the process of formation of the financial information.

The results of the research provide grounds to conclude that the need to identify the factors that affect the risk of audit of financial information. Determination of the factors that are defined by the content and nature of financial information, by the behavior of responsible persons during its formation and by activities performed by the auditor gives an opportunity to take into account the best possible list of circumstances that directly or indirectly may affect the possibility and expression by auditor inadequate results of its work.

Key words: audit risk, financial information, the conduct of responsible persons, professional judgment, audit procedures, the audit process.

Актуальність дослідження. Роль аудитора в оцінюванні фінансової інформації клієнтів передбачає надання можливості їй користувачам отримати достатній рівень впевненості в тому, що аудитор за результатами виконання завдання висловить адекватну думку.

Водночас, думка аудитора стосовно перевіреної фінансової інформації, ґрунтується на комплексі професійних суджень, що формулюються на різних етапах виконання завдання.

Однією з характеристик професійного судження аудитора є його суб'єктивна природа, що призводить до можливості формування та обґрунтування неадекватних оцінок, причиною яких є зовнішні (обмеження часу виконання завдання) та внутрішні (обмеження, пов'язані з кваліфікацією аудитора) обставини.

Серед наслідків впливу таких обставин — імовірність отримання користувачами фінансової інформації необґрунтованого рівня впевненості стосовно неї. Це може спричинити різного виду неадекватні рішення, які у власну чергу, можуть призвести до негативних результатів діяльності суб'єктів господарювання або відхилень фактичних наслідків прийнятих рішень від очікуваних.

Зважаючи на це, може бути сформульоване припущення, що існує імовірність надання аудиторами користувачам фінансової інформації неякісного результату своєї роботи, що може свідчити про необхідність більш ґрунтовного дослідження проблеми ідентифікації чинників, що можуть впливати на рівень аудиторського ризику.

Вирішення зазначеної проблеми сприятиме, на нашу думку, підвищенню ефективності роботи суб'єктів аудиторської діяльності шляхом забезпечення більш високого рівня довіри користувачів до думки аудитора, а також — безпосередньо фінансової інформації, стосовно якої така думка висловлюється.

Для перевірки такої гіпотези вважаємо за доцільне розглянути особливості ідентифікації обставин, що впливають на рівень аудиторського ризику і його елементів.

Аналіз наукових та практичних публікацій, в яких визначаються підходи до вирішення проблеми ідентифікації та оцінювання аудиторського ризику, дає підстави для визнання наявності різноманітних відповідних методик. Зазначені методики характеризуються як у нормативних документах (зокрема, професійних стандартах аудиту), так і в публікаціях А. Аренса, Дж. Елдеза, С. Бешлі [1], В. Д. Андреева [2], С. В. Бардаша [3], С. М. Бичкової [4], І. М. Дмитренко [5], А. Г. Загороднього, Л. М. Пилипенка [6], А. В. Мамішева [7], О. Ю. Редька [8] та інших авторів.

Застосування запропонованих у публікаціях, а також у нормативно-правових документах методик може зале-

жати як від розуміння дослідниками і практикуючими аудиторами змісту аудиторського ризику як категорії, що може характеризувати, з одного боку, властивості професійної діяльності аудитора, з іншого — результат впливу сукупності зовнішніх і внутрішніх чинників на результати виконання окремого завдання.

Зокрема, Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг визначають аудиторський ризик як «ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку в разі, якщо фінансова звітність суттєво викривлена» [9].

Таке тлумачення змісту аудиторського ризику, хоча і вважається базовим для аудиторської практики, на наш погляд потребує певного доповнення. Це стосується необхідності визнати, що аудитор може висловити невідповідну думку у випадку, якщо перевірена фінансова звітність не бути містити жодних відхилень, але аудитор, внаслідок впливу певних обставин, вважатиме, що такі відхилення присутні і визнає підстави для модифікації.

О. В. Бондаренко пропонує визначати аудиторський ризик як «підприємницький ризик аудитора (аудиторської фірми), він означає ймовірність наявності в бухгалтерській звітності економічного суб'єкта невиявлених істотних помилок та (або) спотворень після підтвердження її достовірності або ймовірність визнання істотних викривлень у ній, у той час як насправді такі спотворення відсутні» [10, с. 229].

Погоджуючись з визнанням аудиторського ризику як однієї зі складових підприємницького ризику аудиту, ми не можемо визнати достатньо обґрунтованою беззастережність твердженням стосовно ймовірності наявності невиявлених помилок або спотворень після підтвердження її достовірності.

Причиною зазначеного може бути внесення змін до фінансової звітності управлінським персоналом після дати звітності. При цьому, до моменту інформування аудитора про наявність зазначених змін та врахування їх оцінки в новому аудиторському звіті наявність будь-яких відхилень в оновленій звітності, незалежно від причин їх виникнення, такі відхилення не будуть ідентифіковані аудитором через завершення процесу виконання попереднього завдання з аудиту.

В. М. Вакаров визначає аудиторський ризик як «результат дії сукупності факторів» [11, с. 9]. При цьому, «аудиторський ризик має дві сторони, які необхідно врахувати при оцінці: перша — ризик здійснення помилки або зловживання з боку клієнта; друга — ризик здійснення помилки аудитором» [11, с. 9].

Наведена характеристика аудиторського ризику, на нашу думку, кореспондує з визначенням, запропонованим чинною редакцією Міжнародних стандартів

контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, оскільки підтверджує тезу про те, що аудиторський ризик є функцією ризику суттєвого викривлення та ризику невиявлення. Водночас, визначення, надане В. М. Вакаровим потребує уточнення самої категорії ризику як явища, тобто змісту результату впливу сукупності чинників.

При проведенні аудиту аудитор повинен вжити необхідних заходів для того, щоб знизити аудиторський ризик до розумного мінімального рівня. У разі, якщо аудитор хоче знизити ризик невиявлення, він повинен модифікувати аудиторські процедури, передбачивши збільшення їх кількості та (або) зміну їх суті; збільшити витрати часу на перевірку; підвищити обсяги аудиторських вибірок. Аудитори, виходячи з власного досвіду і знання клієнта, визначають аудиторський ризик на підставі звітності в цілому або окремих груп операцій як високий, ймовірний і малоймовірний і використовують цю оцінку у плануванні аудиту.

Попередньо встановлена величина аудиторського ризику відображає схильність аудитора до ризику, його уявлення про середовище, в якому він діє. Якщо, наприклад, ймовірність того, що клієнт зможе порушити судовий позов проти аудитора або вжити інших дій, які суттєво можуть позначитися на його репутації, досить мала, то попередньо встановлена величина аудиторського ризику може бути великою.

Якщо аудиторський ризик оцінювати як підприємницький ризик аудиторської фірми, необхідно визнати, що його величина відображає становище фірми на ринку аудиторських послуг. Проте, актуальним залишається дослідження впливу на аудиторський ризик зовнішніх і внутрішніх чинників, наявність яких пояснюється змістом інформації, особливостями її формування, а також застосуванням аудиторських процедур її обробки та оцінювання.

Зважаючи на викладене, **метою дослідження**, результати якого наведені у статті, визначено ідентифікацію чинників, що впливають на рівень ризику аудиту фінансової інформації.

Результати проведеного дослідження. Формування неадекватних результатів виконання завдань аудиту фінансової інформації, на нашу думку, є наслідком впливу низки обставин. Зокрема, можуть бути ідентифіковані:

- обставини, які визначаються змістом і характером фінансової інформації, яка досліджується аудитором;
- обставини, які визначаються поведінкою осіб, відповідальних за формування інформації, що надається для перевірки аудитором;
- обставини, які визначаються заходами, що здійснюються аудитором під час виконання відповідних завдань.

Зміст і характер фінансової інформації, що впливають на імовірність формування неадекватних результатів аудиту, визначаються, виходячи з ознак ідентифікації інформації як самостійної предметної області аудиту. Така ідентифікація, насамперед, дає можливість отримати розуміння як користувачами, так і аудитором даних, сукупність яких, з одного боку, формується і може бути використана за певних умов з конкретною метою. Водночас, ідентифікація фінансової інформації та її елементів має відбуватися за певними правилами, алгоритмами, існування і дотримання яких визначає ступінь довіри як до окремих елементів, так і до їх сукупності.

Недотримання наведених умов ідентифікації фінансової інформації призводить до виникнення необґрунтованих очікувань користувачів стосовно можливостей застосування певних даних як самостійно, так і в їх сукупності. При цьому, може мати місце наділення даних, що формують інформацію, характеристиками, які насправді не можуть бути для них властивими.

Результатом зазначених невідповідностей є отождолення користувачами змісту фінансової інформації та її носіїв (звітності, прогнозів тощо), що призводить до необґрунтованого ігнорування впливу процесу формування відповідних форм на оціночні характеристики даних, що до них включаються, та пов'язаних з таким впливом ризиків. Як наслідок, користувачі фінансової інформації можуть дійти хибних висновків щодо можливостей її застосування в контексті досягнення поставлених цілей.

Зазначене має бути врахованим під час виконання завдань аудиту фінансової інформації, оскільки нерозуміння таких невідповідностей аудитором може призвести до неадекватного формування критеріїв оцінювання даних і, як наслідок, до зниження якості роботи, результатом якої буде висловлення невірної думки.

Формалізація фінансової інформації на певних носіях передбачає, серед іншого, виконання відповідальними особами заздалегідь визначених алгоритмів поведінки. Такі алгоритми визначаються, переважно, виходячи з нормативів підготовки даних, що передбачають обрання та застосування процедур, за допомогою яких відповідальні особи мають можливість оголосити, а користувачі — сприйняти та зрозуміти обставини підготовки окремих носіїв.

До таких обставин можуть бути віднесені визнання об'єктів фінансової інформації, їх оцінювання та вимірювання, класифікація та інші характеристики. Кожна з зазначених обставин визначається набором ідентифікаційних ознак, критеріїв та процедур, результатом комплексного застосування є сукупність тверджень щодо об'єктів фінансової інформації,

розкриття їх характеристик та способів подання в інтересах користувачів.

Зважаючи на це, одним з основних чинників, що можуть вплинути на можливість отримання та висловлення неадекватних результатів аудиту фінансової інформації, має бути визнана поведінка відповідальних осіб під час її формування під час заповнення відповідних носіїв. Тому, під час оцінювання аудиторського ризику необхідно брати до уваги низку характеристик такої поведінки.

Створення носіїв фінансової інформації має здійснюватися, переважно, виходячи з вимог відповідних нормативів, одним з варіантів формалізації сукупності яких є концептуальна основа. Застосування зазначених вимог передбачає, зокрема, розуміння їх змісту і призначення, вибір та використання процедур формування даних, а також представлення результатів виконаних процедур користувачам. Оскільки поведінка відповідальних осіб може бути охарактеризована за критеріями оцінювання зазначених аспектів, їх вплив на можливість формування неадекватних результа-

тів аудиту має бути оцінений в контексті визначення рівня аудиторського ризику. При цьому, для кожного з наведених аспектів може бути характерний власний набір чинників, які прямо чи опосередковано впливають на величину аудиторського ризику (рис. 1).

При цьому, аудитору необхідно звернути увагу не лише на реагування відповідальних осіб на вимоги, пов'язані з формуванням фінансової інформації, але й на зміст зазначених вимог. Така необхідність обумовлена з додатковою потребою визначення ризиків, пов'язаних з тлумаченням змісту вимог та розумінням мети їх формалізації. Обставини, які визначаються заходами, що здійснюються під час виконання завдань аудиту фінансової інформації, характеризують поведінку аудитора. Вона охоплює формування, обґрунтування та застосування професійних суджень, які є основою отримання та оцінювання результатів аудиту.

При цьому, судження можуть бути застосовані як окремі елементи роботи аудитора, так і в якості складових заходів аудиту фінансової інформації, що можуть передбачати вибір, застосування та оцінювання



Рис. 1. Чинники впливу поведінки відповідальних осіб на рівень аудиторського ризику [розробка авторів]

результатів аудиторських процедур та/або виконання процесів аудиту.

Зважаючи на це, можуть бути ідентифіковані чинники аудиторського ризику, які залежать від роботи аудитора (рис. 2).

Ідентифікація наведених обставин, які можуть вплинути як на рівень аудиторського ризику в цілому, так і на оціночні характеристики його елементів, може здійснюватися, має здійснюватися безперервно, протягом всього терміну виконання завдання аудиту.

Це пояснюється можливістю виявлення додаткових обставин, що потребують оцінювання в контексті управління аудиторським ризиком, необхідністю врахування змін в інформації та поведінці відповідальних осіб, що відбуваються під час виконання завдань аудиту, і, як наслідок, необхідністю забезпечення належної якості роботи аудитора.

Таким чином, результати проведеного дослідження дають підстави зробити **висновок** про необхідність ідентифікації чинників, що впливають на рівень ризику аудиту фінансової інформації.

Визначення чинників, що визначаються змістом і характером фінансової інформації, поведінкою відповідальних осіб під час її створення та заходами, що виконуються аудитором, дає можливість врахувати максимально можливий перелік обставин, що прямо чи опосередковано здатні вплинути на можливість отримання та висловлення аудитором неадекватних результатів його роботи.

Зважаючи на це, серед напрямків подальших досліджень може бути визначення критеріїв та процедур оцінювання впливу кожного з ідентифікованих чинників як на загальний рівень аудиторського ризику, так і на його окремі елементи. Значення очікуваних результатів такого дослідження полягатиме в теоретичному обґрунтуванні оціночних характеристик аудиторського ризику з урахуванням підходу, практичне застосування якого сприятиме визначенню засобів нейтралізації впливу як окремих чинників аудиторського ризику, так і їх сукупності.

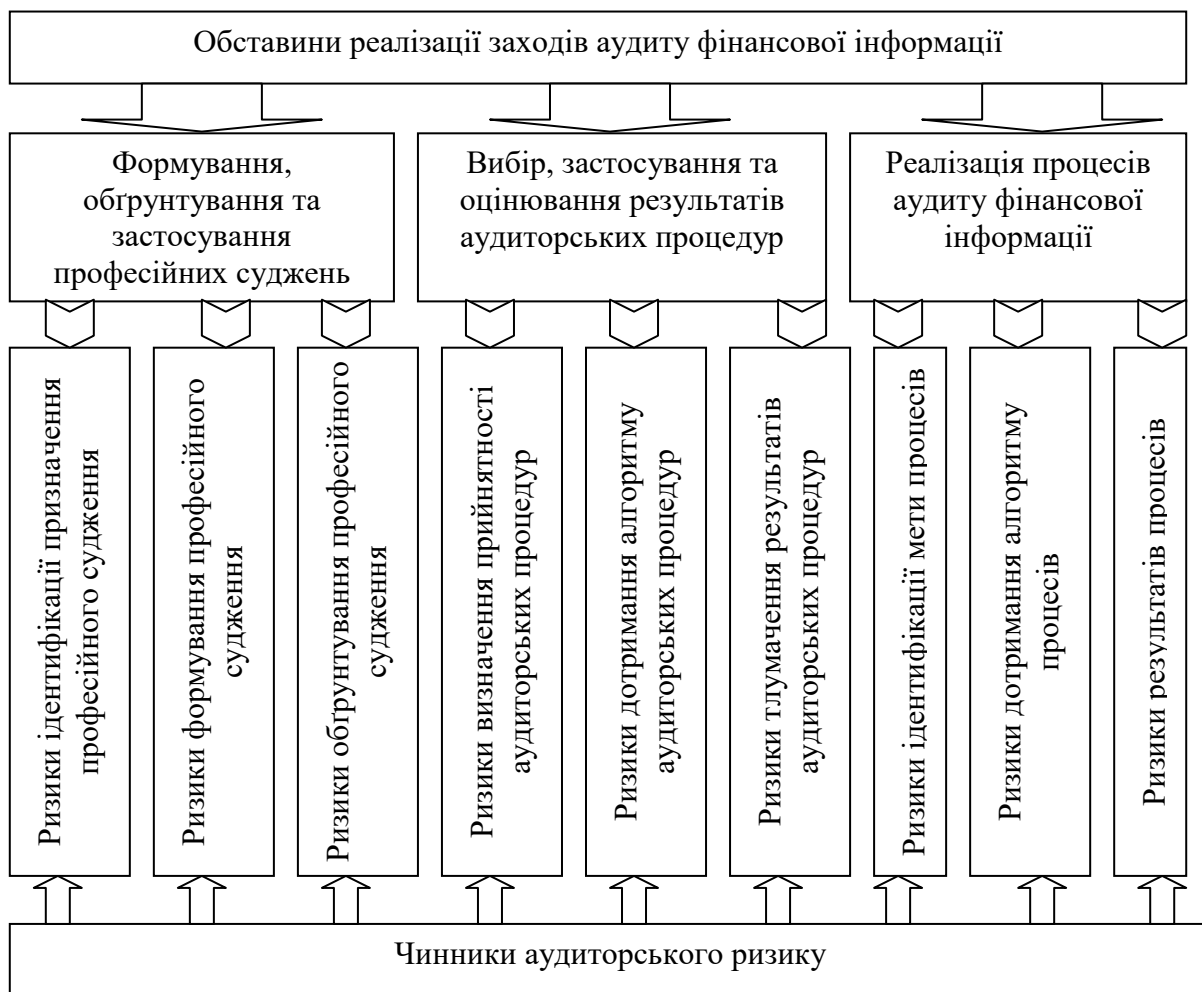


Рис. 2. Чинники впливу роботи аудитора на рівень аудиторського ризику [розробка авторів]

Література

1. Arens A. A. Auditing and assurance services: an integrated approach / A. Alvin, Arens, J. Randal Eldez, S. Mark. Beasley, — [10 ed.] — Pearson Prentice Hall, 2005. — 37 p.
2. Андреев В. Д. Практический аудит: справочное пособие / В. Д. Андреев. — М.: Экономика, 1994. — 366 с.
3. Бардаш С. В. Оцінка реагування системи внутрішнього контролю на відхилення, виявлені зовнішнім аудитором / С. В. Бардаш, О. Л. Шерстюк Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи: кол. монографія / За ред. О. В. Манойленко. — Харків: НТУ «ХПІ», 2015. — 537 с. (с. 22–41).
4. Бычкова С. М. Методы оценки аудиторских рисков. Риск контроля / С. М. Бычкова // Аудитор. — 2002. — № 6. — С. 32–35.
5. Дмитренко І. М. Концепція розвитку аудиту корпоративних систем: [монографія] / І. М. Дмитренко. — К.: Кондор-Видавництво, 2013. — 364 с.
6. Загородній А. Г. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання: монографія / А. Г. Загородній, Л. М. Пилипенко. — Львів: Вид-во ЗУКЦ, 2010. — 232 с.
7. Мамишев А. В. Ризикоорієнтований підхід до виявлення аудитором фінансових шахрайств і злочинів із відмивання грошей / А. В. Мамишев // Фінанси України. — 2013. — № 4. — С. 80–88.
8. Редько О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія: монографія / О. Ю. Редько. — К.: ДП «Інформ. — аналіт. агентство», 2008. — 493 с.
9. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku> — Назва з екрана.
10. Бондаренко Н. О. Аудиторський ризик при використанні комп'ютерної інформаційної системи підприємства / Н. О. Бондаренко // Науковий вісник НЛТУ України. — 2014. — Вип. 24.7 — С. 228–235.
11. Вакаров В. М. Організаційно-методичне забезпечення аудиторської діяльності (на матеріалах аудиторських фірм західного регіону України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: [спец.] 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Вакаров Василь Михайлович; Львівська комерційна академія. — К., 2006. — 20 с.

Белік В. Є.

*Студент магістратури, спеціальності маркетинг,
Університет економіки та права «КРОК»*

Белик В. Е.

*Студент магистратуры, специальности маркетинг,
Университет экономики и права «КРОК»*

Bielik V.

*Student MA course, majoring in marketing,
University of Economics and Law «KROK»*

**РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ
ДЛЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ
РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ
ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ
DEVELOPMENT OF MARKETING PROGRAMS
FOR ONLINE STORES**

Анотація. У статті розглядаються шляхи удосконалення маркетингової програми для інтернет-магазинів. Показані цілі та завдання маркетингової програми в мережі інтернет для магазинів.

Ключові слова: стратегія, інтернет-магазин, маркетингова програма, конкурентоспроможність, мережа Інтернет, комплекс маркетингу.

Аннотация. В статье рассматриваются пути совершенствования маркетинговой программы для интернет-магазинов. Показаны цели и задачи маркетинговой программы в сети интернет для магазинов.

Ключевые слова: стратегия, интернет-магазин, маркетинговая программа, конкурентоспособность, сеть Интернет, комплекс маркетинга.

Summary. The article discusses ways to improve marketing programs for online stores. Shows the goals and objectives of the marketing program in the Internet for stores.

Keywords: strategy, online store, marketing program, competitiveness, the Internet, marketing mix.

Постановка проблеми

У процесі розробки програми маркетингу для інтернет-магазину, ситуація повинна розглядатися в цілому комплексі, безсумнівно об'єктивно, що при правильному підході дозволить зробити правильну та реальну програму дій, яка буде відповідати вимогам ринку, та задовольняти цілі компанії.

В наш час суспільство стає більш інформатизованим і багато споживачів різної продукції використовують інтернет. Тому, змінюється поведінка саме споживачів, маркетологи вже не так впливають на вибір споживача щодо покупки. Споживач стає більш вимогливим. Тому маркетологи повинні бути на крок попереду своїх споживачів та передбачати тенденцію на попит того чи іншого товару.

Однією з найголовніших проблем для успішного бізнесу, а саме інтернет-магазину є довіра майбутніх покупців. Покупці заплатять більше, перевіреним онлайн-магазинам, а ті які тільки відкрилися будуть обходити стороною.

Ще однією з проблем при розробці маркетингової програми може бути ризик. Саме він в майбутньому може відіграти важливу роль, а саме, недооцінка чи переоцінка при розробці маркетингової програми для інтернет-магазину.

Забезпечення високої конкурентоспроможності, є однією з головних умов успішної діяльності інтернет-магазину, можливе лише на основі аналізу ринкової ситуації, кон'юнктурних змін, динаміки попиту,

формування конкурентних переваг, втримання ринкових сегментів і створення нових та цікавих ідей для підвищення цінностей як для споживача так і для конкурентів нашого інтернет-магазину. Заробити та отримати репутацію надійного онлайн-магазину. Все це можливо зробити за допомогою відповідних маркетингових програм і ефективної роботи маркетологів.

Як правильно помітили в книзі ReWork-Бізнес без забобонів [1], Джейсон Фрайд і Девід Хайнемайер Хенссон сказали:

«Маркетинг — це не лише окремі заходи. Це сукупність всіх ваших дій.»

Тому розробка маркетингової програми повинна включати, всю сукупність дії для успішності підприємства в цілому. Одним чи двома планами не обійтись, конкуренти вже готують нову стратегію, тому ми повинні бути на крок попереду як їх так і споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналізом та проблематикою розвитку основних принципів функціонування та розвитку підприємницьких сфер та сфер внутрішньої торгівлі займалися вітчизняні та закордонні вчені, такі як Жан-Жак Ламбен, Т. Бокарев, Т. Футало, С. Ілляшенко, І. Литовченко, В. Дергачова, А. Мартова, М. Макарова, В. Холмогоров та Г. Саймон, А. Саммер та Гр. Дункан дослідників і науковців з інтернет-маркетингу. Аналіз їх наукових праць з формуванням маркетингових стратегій можливо виявити, що воно є доцільним для дослідження саме розробкою маркетингових програм. Проте у їхніх роботах недостатньо вивченими є питання дослідження розробки програми маркетингу, саме для сайту інтернет-магазину та формування конкурентного середовища у сфері інтернет бізнесу.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

У підприємствах, в яких є бізнес в інтернеті, зазвичай постає невирешенні такі проблеми як вибір підходів до стратегій маркетингу та споживачі стають більше вибагливими перед вибором того чи іншого онлайн-магазину. У покупців є можливість використовувати різні альтернативи, щодо покупки. По-перше порівняти ціни з конкурентами, по-дру-

ге визначитися з комфортністю використання сайту, по-друге дізнатися багато інформації із різних джерел. Це все дозволяє виявити що саме розробка ефективної програми для діяльності підприємства на просторах інтернету є важливою метою в досягненні цілей.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розробка ефективної маркетингової програми для нового інтернет-магазину.

Виклад основного матеріалу дослідження

В нашому столітті майже все людство знає, що таке інтернет. Багато хто з нас в Україні користується ним. Як заявив голова Держспецзв'язку Леонід Євдоченко на парламентських слуханнях медіа реформ:

«Інтернет-аудиторія України перевищила 58% активних користувачів. Більше третини інтернет-користувачів здійснили придбання в онлайні через соціальні мережі і близько 17% респондентів провели купівлю-продаж через Інтернет».

Зрозуміло що ці дані будуть тільки рости. Тому що інформаційне суспільство не стоїть на місці.

У кожної людини різні вподобання щодо використання інтернету, але якщо розглядати їх як наших споживачів інтернет-магазину, у них є багато спільного.

По-перше, їм подобаються дуже гарний та зручний дизайн(цим займаються програмісти). По-друге, вони шукають тільки на перевірених сайтах. По-третє споживачі шукають вигідний для них товар, за зручною для них ціною. А яка для них зручна ціна та вигідний товар повинен зрозуміти спеціаліст з маркетингу.

Сам сайт інтернет-магазину є основою, яка пов'язує відвідувачів сайту(споживачів) та адміністрацію(менеджерів з продажу). Дуже важливо приділити увагу саме структурі сайту, щоб потім із за маленької помилки, не виросла велика.

Дослідивши різні Інтернет-магазини можна виділити одну велику структуру сайту, яка складається із таких елементів які наведено у табл. 1.

Із цих обов'язкових елементів, який повинен містити онлайн-магазин, можна виділити, що саме наповнення сайту елементами і слугуватиме для кращого

Таблиця 1

Елементи сайту інтернет-магазину

Порядок по важливості	Структура сайту		
1	головна сторінка інтернет-магазину	каталог товарів	картка товару
2	знижки, акції, розпродажі	порівняння товарів	блог нових товарів
3	пошук	корзина	інформація компанії
4	новини	вхід та реєстрація	контакти
5	підписка і розсилка	запитання-відповіді	особистий кабінет

просування сайту у мережі[2]. Від того, настільки правильно він буде побудований і залежить значною мірою кількість споживачів на сайті, що і в майбутньому буде впливати на кількість замовлень в нашому інтернет-магазині.

Споживачі інтернету становляться все більш інформованими, тому дії маркетологів на основі передбачення попиту повинні випереджати дії споживачів. Маркетологи повинні бути на крок попереду, тому і повинні розробити ефективну маркетингову програму для інтернет-магазину.

Маркетингова програма є логічним підсумком серйозного науково-практичного дослідження з наступних основних напрямків [3]:

- аналіз маркетингового середовища;
- комплексному вивченню потреб і запитів споживачів, мотивів їхньої поведінки;
- вивченню показників кон'юнктури ринку;
- вивченню системи ціноутворення, динаміки й структури цін;
- вивченню конкурентів, контрагентів;
- вивчення форм і методів збуту;

– оцінці виробничих і збутових можливостей аналізованого підприємства й визначенню рівня його конкурентноздатності на різних ринках і сегментах і т.п.

Маркетингова програма є висновком та оцінкою того, як управлінці сприймають свою власну позицію на ринку відносно їхніх конкурентів, яка в них є мета, чого вони прагнуть досягнути, і якими стратегіями, які ресурси на це потрібні, і які результати очікуються.

Для ефективної розробки програми маркетингу потрібно вибрати, саме ту стратегію, яка дозволить зібрати всю потрібну інформацію ринку в інтернет-бізнесі, мінімізувати витрати та знайти не лише нових, але і лояльних клієнтів свого магазину. Із безліч маркетингових стратегій, будимо використовувати стратегію контент-маркетингу.

Контент-маркетинг — це створення і публікація такого контенту, який приверне покупців. І це, мабуть, самий головний маркетинговий тренд 2015 року з двох причин.

По-перше, контент-маркетинг завжди до місця. Хороші маркетологи створюють корисний або



Рис. 1. Схема просування інтернет-магазину. Джерело: [5]

розважальний контент, який буде допомагати, інформувати або розважати потенційних покупців, що призведе до того, що вони стануть лояльними клієнтами. Всі залишаються у виграші. По-друге, це ефективно. Коли стаття чи відео знаходять відгук у потенційних клієнтів, то це може залучити хороший трафік на сайт і, в кінцевому підсумку, значно підвищити кількість продажів. [4]

Сам маркетинг інтернет-магазину, починається з процесу створення контенту-створення рисунків, описів і відео. То чому б не зробити одразу цікавий та інформативний інтернет-магазин.

Для досягнення цілей компанії будимо використувати всі можливі альтернативи та стратегії для результативної роботи інтернет-магазину.

На етапі розробки маркетингової програми компанії (рис. 1) важливо не лише знайти переваги наших конкурентів, а знати чим керуються споживачі при виборі того або іншого інтернет-магазину.

Даною схемою показано, що на першому етапі у нас стоїть визначення бюджету всього проекту. Без бюджету ми нікуди і ніколи не зможемо вийти [6]. Чи буде це інвестиції, партнерські програми чи кредити в банках, вирішує підприємство. По інших етапам ми крокуємо далі до створення сайту і розробки маркетингових програм. За розробкою стратегій і планів займатиметься відділ маркетингу. По сайту доцільно використовувати та наймати професіоналів з ІТ-технології. Після оцінки проведених робіт можна побачити, наскільки ефективно та результативно зроблені всі ці етапи просування інтернет-магазину.

Ритм життя, особливо у мегаполісах, прискорюється. Багато питань вирішуються на ходу. Все частіше покупки здійснюються з мобільного телефону. Це вимагає не просто адаптації інтернет-сайтів під мобільні

пристрої, а створення повноцінних мобільних додатків. Це потягне за собою роботу в реалізації функції швидких і надійних мобільних платежів.

Під час створення цілого проекту та розробки маркетингової програми необхідно знати, які рішення будуть найбільш рентабельними. Так чи інакше, необхідно визначити такі напрямки, які будуть цікаві цільовому аудиторії (споживачу), застосовувати якісні та нові методи маркетингу, та не боятися ризиків.

Висновки

Інтернет активно проникає в дім кожного з нас. Суспільство стає більш інформованим завдяки ньому.

Справедливо стверджувати, щоб досягти успіху всі маркетингові стратегії повинні бути використанні, але в пріоритеті стратегія контент-маркетингу.

І завдяки етапам просування інтернет-магазину, можливо побачити, чому варто приділяти увагу. Важливо визначити не лише переваги конкурентів, але й провести аналіз загалом — за рахунок чого живуть конкуренти, для якої аудиторії вони позиціонують свій продукт та якими критеріями керуються споживачі при виборі того або іншого продавця.

Одним із завдань власників інтернет-магазинів є завоювання довіри своїх споживачів, шляхом ведення чесного та відкритого бізнесу.

Отже, для здійснення успішної діяльності інтернет-магазину на ринку з конкурентами, необхідно детально розроблена і добре продумана маркетингова програма.

Якщо знати всю актуальну інформацію на ринку та мати можливість співпрацювати з професіоналами з ІТ-індустрії, це дозволить розробити таку програму маркетингу яка пристосується до будь-яких змін на ринку.

Література

1. Из чего должен состоять интернет-магазин? Основные блоки интернет-магазина [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.emagazin.info/ru/what_shop_include2. — Название с экрана.
2. Киссейн Э. Основы контентной стратегии / Э. Киссейн. — М: МИФ, 2012 г. — 128 с.
3. Кононов В.О. Инновационные методы маркетинга в современной экономике / Кононов В.О. — СПб.: Инфо-Да, 2008 г. — 113 с.
4. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. — М.: Вильямс, 2016. — 496 с.
5. Планирование стратегии маркетинга для интернет-магазина [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.advantshop.net/blog/up-money/5-marketing-strategij-dlja-uspeha-vashego-internet-magazina-v-2015-godu>. — Назва з екрана.
6. Портер М. Конкурентна стратегія / М. Портер. — М: Альпина Паблішер, 2015 р. — 190с.
7. Фрайд Д. Rework: Бизнес без предрассудков / Д. Фрайд, Д. Хейнмейер Ханссон. — М: МИФ, 2010 г. — 208 с.
8. Шаповалов, В. А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ: учеб. пособие / В. А. Шаповалов. — Ростов н/Д: Феникс, 2008. — 345 с.

Буров Алексей Никитович

доктор исторических наук, профессор,

директор Волгоградского филиала

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Дроздов Сергей Михайлович

магистрант Волгоградского филиала

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РЕГИОНА

Аннотация. Значение инвестиций в формирование и развитие человеческого капитала как ключевого ресурса экономики, общественного развития только усиливается на фоне роста зависимости бизнеса, конкурентоспособности от качества привлекаемого человеческого интеллектуального капитала. Какие экономические и социальные результаты получают и с какой целью основные участники таких инвестиций – важный вопрос, позволяющий определять причины успешного или недостаточного взаимодействия государства, бизнеса и самого человека, и давать рекомендации по оптимизации инвестиций и стратегии по их вложениям в масштабах региона.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, экономический эффект, социальный эффект, инвестиционная стратегия.

Эволюция теоретических и методологических основ управления экономическим развитием в современных условиях глобализации, миграции трудовых ресурсов и повышения инновационной составляющей национальной и региональных экономик позволяет говорить об актуальности инвестиций в формирование и развитие человеческого капитала, его интеллектуальную составляющую. При этом одно из условий успешности, эффективности таких инвестиций является качественное управление, регулирование такими вложениями со стороны государства, что доказывается мировым опытом последних десятилетий.

Человеческий капитал как экономическая категория инновационной экономики стал одним из общеэкономических стержневых понятий, позволяющих описать и объяснить сквозь призму человеческих интересов и действий многие экономические процессы. Значительный вклад в становление общей теории развития и человеческого капитала, в частности, внесли ученые:

- С. Кузнец — определял человеческий капитал предприятия как совокупность навыков, знаний и умений персонала;
- Г. Беккер — определял человеческий капитал как совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, эффектив-

ное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ;

- современные авторы определяют человеческий капитал как:
 - интенсивный синтетический и сложный производительный фактор развития экономики и общества, включающий креативные трудовые ресурсы, инновационную систему, высокопроизводительные накопленные знания, системы обеспечения профессиональной информацией, инструменты интеллектуального и организационного труда, качество жизни и интеллектуальной деятельности, обеспечивающие эффективное функционирование человеческого капитала [2, С. 12];
 - креативные профессионалы, интеллект, знания, качественный и высокопроизводительный труд и высокое качество жизни.

В теории и практике исследования человеческого капитала различают следующие классификации человеческого капитала:

- деление на индивидуальный, корпоративный и национальный человеческие капиталы.

Еще одна классификация человеческого капитала по степени креативности, созидательности и эффективности как производительного фактора предполагает его деление на:

- отрицательный человеческий капитал (разрушительный, активно мешающий процессу развития);
- пассивный человеческий капитал — чисто потребительский, некреативный, не участвующий в инновационных процессах;
- положительный — созидательный, креативный, инновационный человеческий капитал.

Между этими состояниями и составляющими совокупного человеческого капитала существуют промежуточные по эффективности состояния и составляющие человеческого капитала. Однако считаем необходимым ввести в эту классификацию не промежуточный, а новый вид человеческого капитала — нормативный (стандартный), отвечающий в отраслевом разрезе экономики тем или иным требованиям к профессии и необходимым навыкам для подтверждения уровня интеллектуального развития и достигнутого профессионального мастерства и способности к инновациям.

Наличие характеристик нормативного человеческого капитала в торговле и в любой другой отрасли экономики, где активно используется и реализуется человеческий капитал с его интеллектуальным потенциалом, является гарантом управляемости процесса его формирования в национальных интересах и управляемости самих инвестиций в человеческий капитал, осуществляемых как самим человеком, так и всеми заинтересованными участниками трудовых отношений.

Под ростом человеческого капитала понимается увеличение его стоимости, под развитием — повышение его качества. Инновационность, креативность и производительная мощь человеческого капитала постоянно растут за счет совершенствования образования, развития науки, генерации инноваций, за счет роста и развития индустрии знаний.

Инвестирование в человеческое развитие является процессом, который, с одной стороны, определяется расширением человеческих возможностей путем укрепления здоровья, приобретения знаний, совершенствования профессиональных навыков, с другой стороны, характеризуется как процесс использования людьми приобретенных ими способностей для производительных целей и социальной деятельности [8, С.37].

Традиционно под инвестициями в соответствии с ФЗ РФ от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» [9] принято понимать денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Из данного определения следует, что инвестиции в человеческий капитал — это вложения опосредованные, не связанные с прямым ожидаемым финансовым эффектом — прибылью, а связанные с ростом уровня квалификации и профессиональных умений и навыков персонала предприятия, необходимых для роста производительности труда с условием, что прирост производительности труда будет больше, чем прирост заработной платы, это главное требование вложений в человеческий капитал, позволяющее говорить о возможности, привлекательности инвестиций.

Такое утверждение подтверждается и содержанием статьи 3 того же закона — «Объекты капитальных вложений»: находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами.

Тем не менее, трактовка инвестиционной деятельности в данном законе — «это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» — позволяет более широко рассматривать сущность инвестиций как вложений в те объекты, которые приносят прибыль. И если вложение денежных средств в человеческий капитал по инвестиционному проекту является экономически целесообразным — выгодным, то инвестиции правильнее определять как интеллектуальные вложения (по аналогии с капитальными вложениями в основные средства), осуществляемые собственником капитала (внутренним или внешним) с целью повышения производительности труда и как результат — рост прибыли предприятия.

Так как процесс инвестиционной деятельности по отношению к человеческому капиталу связан с реализацией интересов и целей всех участников, можно говорить, что данный процесс управляется как со стороны инвестора, так и со стороны работника, но имущества в принимаемых решениях в руках собственника денежных средств, готовых для вложения.

К основным источникам инвестирования в человеческий капитал относятся:

- семья и сами индивиды как носители и владельцы своего человеческого капитала;
- предприниматель, который «арендует» способность трудиться у своего работника;
- государство, проводящее комплекс законодательно устанавливаемых социально-экономических мер, финансируемых за счет государственного бюджета [5].

Какие интересы побуждают работника к осуществлению или поиску инвестиций в собственное развитие и повышение привлекательности на рынке труда:

- во-первых, репутационные, в том числе, своя репутация и репутация предприятия, квалификация и возможность ее роста, карьерный рост;
- во-вторых, материальные, связанные с заработной платой и возможностями ее роста, разнообразием источников доходов;
- в-третьих, стабилизирующие социальный статус работника, например, перспектива стабильной работы, расширяющийся социальный пакет с учетом инфляционных ожиданий и растущего профессионального статуса работника.

Согласование интересов и ответственности участников инвестирования в человеческий капитал достигается при использовании принципа соинвестирования: инвестиции должны осуществляться при условии долевого участия как предприятия, так и работников [1].

В соответствии с целями государственного стратегического управления территориями каждый субъект РФ должен разработать и придать статус закона региональной инвестиционной стратегии, отражающей содержание и инструменты реализации инвестиционной политики региона. Именно в этом законе определяется достигнутый результат развития человеческого капитала региона (например, через измерение и отслеживание динамики индекса развития человеческого потенциала) и приоритетные направления его дальнейшего развития.

Для экономики 21 века, ориентирующей общества и государства на развитие инноваций и максимально эффективное использование интеллектуальных способностей доступного трудового ресурса, важно учитывать новый облик воспроизводства, важнейшим приоритетом которого является инновационная деятельность.

Ключевой особенностью инновационного воспроизводства в современных условиях является повышение роли человека. Человеческий капитал как экономическая категория инновационной экономики стал одним из общеэкономических стержневых понятий, позволяющих описать и объяснить сквозь призму человеческих интересов и действий многие экономические процессы [8, С.35]. В обмене при наличии разделения труда он обменивается на другие полезные продукты. Выручка от реализации товара (доход) распределяется пропорционально потребностям возмещения капитала, начислению заработной платы персоналу, уплате налогов государству, накоплению и выплате доходов собственникам капитала.

Специфика воспроизводства капитала инновационной фирмы в современных условиях определяется особенностями воспроизводства человеческого капитала, в первую очередь, такой его составляющей, как интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал — это особое соединение человеческого капитала (реальные и потенциальные интеллектуальные возможности, а также соответствующие практические навыки работников компании) и структурного капитала (составляющие капитала компании, задаваемые такими специфическими факторами, как связи с потребителями, бизнес-процессы, базы данных, брэнды и ИТ-системы).

Это способность трансформировать знания и нематериальные активы в факторы (ресурсы), которые создают богатство (и соответствующую стоимость) за счет особого эффекта от «умножения» человеческого капитала на структурный.

Воспроизводство человеческого капитала заключается в формировании знаний и способностей специалистов и рабочих, обновлении знаний, повышении квалификации и переквалификации при смене технологии.

Знания являются источником роста производительности, инноваций и конкурентных преимуществ. Многие менеджеры осознают, что использование знаний ведет к их преумножению и знания не утрачиваются.

Основное конкурентное преимущество современных успешных предприятий — это человеческий капитал работников. Рациональное воспроизводство человеческого капитала, а также его эффективное применение позволяет находить оптимальное соотношение с конечными целями функционирования фирм, а также повышать как экономический, так и социальный эффект бизнеса и инвестиций в человеческий капитал.

Необходимо внести следующие уточнения в категориальный аппарат теории инвестиций в человеческий капитал:

- за счет уточнения определения инвестиций в человеческий капитал: под инвестициями в человеческий капитал следует понимать вложения денежных средств в приращение знаний и интеллектуальных возможностей человека (персонала, трудовых ресурсов), осуществляемые со стороны самого человека или работодателя (государства, собственника предприятия), и отвечающие репутационным, экономическим и социальным интересам участников инвестиций — то есть интеллектуальные вложения (авторское определение);
- за счет авторской систематизации содержания процесса инвестиций в человеческий капитал в условиях современного экономического развития и влияния как положительных, так и отрицательных факторов: процесс инвестиций в человеческий капитал должен включать в себя такие этапы, управляемые и регулируемые со стороны собственников капиталов и государства, как:

1) сбор данных и анализ состояния и структуры человеческого капитала как результат управления инвестициями в человеческий капитал в масштабах предприятия, региональной или национальной экономики.

Актуально определение места и роли человеческого капитала в национальном богатстве страны. Важно определить, служит ли человеческий капитал главным конкурентным фактором развития экономики территории, для чего необходимо опережающее инвестирование в высококачественный человеческий капитал, когда государство и бизнес организуют и финансируют приток человеческого капитала в страну, в регион, на предприятие для улучшения условий труда и качества жизни профессионалом и специалистов.

2) определение объема, источников и приоритетных направлений интеллектуальных инвестиций в рамках отдельного предприятия, региона и страны в целом. Важно достигнуть баланса интересов самого собственника человеческого капитала, а также государства и собственника бизнеса. Это также можно найти и отразить в инвестиционной стратегии развития территории, предприятия.

3) разработка плана реализации инвестиционной политики по интеллектуальным вложениям, учитывающего все обстоятельства и условия развития человеческого капитала в масштабах предприятия, региона, отрасли или всей национальной экономики. Прогнозные и плановые значения возможны с краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах реализации.

4) организация всей инфраструктуры и условий реализации плана интеллектуальных вложений в человеческий капитал для обеспечения сроков, целей и результатов инвестиций;

5) разработка системы стимулов для участников инвестиций в человеческий капитал для достижения целей инвестирования с минимальными расходами и максимальным результатов (модель управления по результатам), что находит выражение в пропаганде и институционализации «правил игры», определяющих формирование экономики знаний и рассмотрение состояния человеческого капитала как главного фактора конкурентоспособности и преимущества на рынке.

6) разработка и применение методов и способов контроля за промежуточными и итоговыми результатами реализации плана инвестиций в человеческий капитал. Главный критерий контроля — результат изменения производительности труда и прироста прибыли.

7) определение и влияние на рост экономического и социального эффектов от реализации мероприятий по оптимизации инвестиций в человеческий капитал. Если под экономическим эффектом от оптимизации

инвестиций в человеческий капитал следует понимать больший прирост производительности труда по сравнению с приростом заработной платы, а также больший прирост выручки предприятия по сравнению с приростом затрат на обеспечение повышения качества человеческого капитала, то под социальным эффектом можно понимать положительные результаты, полученные всеми сторонами инвестиций, а именно:

- для государства — рост качества жизни населения и степени удовлетворенности своим материальным и статусным положением на рынке труда;
- для собственника денежных средств — инвестора от предприятия — высокий уровень социальной ответственности, обеспечивающий высокий уровень корпоративной культуры и единства коллектива в достижении целей развития бизнеса;
- для собственника человеческого капитала — объекта инвестиций — возможность роста самооценки и осознания себя не только как профессионала на своем рабочем месте, но и как ценного человеческого ресурса, включенного в национальное богатство страны.

Если сориентировать эти определения на отрасль торговли в масштабах региональной экономики, то можно представить следующие определения экономического эффекта и социального эффекта от оптимизации инвестиций в человеческий капитал, позволяющие обеспечивать развитие экономики знаний (таблица 1).

Основываясь на утверждении, что в экономически развитых странах с высоким уровнем развития человеческого потенциала и производительности труда, что позволяет говорить о высоком технологическом укладе процесса воспроизводства и всего экономического развития, в достижении таких положительных результатов основная заслуга — у государства, его выверенной и эффективной инвестиционной политике, представим характеристику инвестиционной политики субъекта РФ. Такой анализ позволит выявить особенности и результаты реализации политики государства по развитию человеческого потенциала и росту качества человеческого капитала отдельно взятой территории. Для этого, в первую очередь, определим содержание основного документа, выражающего суть инвестиционной политики государства по отношению к человеческим ресурсам, созданию условий для роста уровня безопасности, качества жизни всего населения и активных на рынке труда профессиональных и социальных групп населения.

Главной целью инвестиционной стратегии является формирование эффективной системы привлечения инвестиций и сопровождения инвестиционных проектов, направленных на реализацию проектов в приоритетных

Таблица 1

Состав экономических и социальных эффектов от интеллектуальных инвестиций в отрасли торговли

Сторона интеллектуальных инвестиций	Экономический эффект	Социальный эффект
Государство	Прирост доли отрасли торговли в ВВП (ВРП) Рост уровня жизни за счет прироста производительности труда и реальных доходов занятых в отрасли торговли	Привлекательность рабочих мест и прирост занятых в отрасли торговли Высокое качество услуг и работ, реализуемых в отрасли торговли
Собственник денежных средств – торговое предприятие	Прирост доходности вложений в предприятия отрасли торговли Формирование долгосрочных конкурентных преимуществ	Повышение имиджевых характеристик бизнеса в обществе и среди специалистов отрасли
Собственник человеческого капитала	Рост доходов и благосостояния персонала предприятий отрасли торговли	Повышение уровня квалификации и сознания, интересов и мотивов поведения на рынке труда и на продовольственном рынке региона

Источник: составлено авторами

направлениях (отраслях) экономики и создание сопутствующей инфраструктуры, обеспечивающей инвестиционную привлекательность области [6].

Важно отметить, что к ключевым результатам реализации данной стратегии в регионе (на примере Волгоградской области) отнесены, в том числе, такие результаты улучшения социально-экономической ситуации в регионе, как:

- создание новых рабочих мест;
- обеспечение подготовки кадров для планируемых высокотехнологичных производств;
- повышение производительности труда;
- повышение средней заработной платы до уровня среднего по РФ.

В сравнении с ЮФО и РФ в Волгоградской области почти треть инвестиций крупных предприятий в основной капитал направлена на реконструкцию и модернизацию основных фондов (Таблица 2).

Среди социально-экономических факторов инвестиционного климата Волгоградской области отметим следующие:

- инновационная деятельность: высокий научно-технический потенциал региона;
- государственные программы: низкая эффективность реализации государственных программ отраслевого развития;

- производительности труда: производительность труда ниже среднероссийского уровня;
- динамика численности населения и динамика рабочей силы и безработицы: сокращение численности населения и рабочей силы;
- квалификация рабочей силы: выгодное по сравнению с другими регионами соотношение цена-качество трудовых ресурсов;
- стоимость труда: дешевая рабочая сила.

Можно констатировать, что большинство характеристик человеческого капитала и его использования в экономических отношениях в регионах имеет негативные результаты развития. Дешевая рабочая сила – явный признак низкой квалификации и низкой производительности труда, а это серьезная преграда на пути экономического развития. Среди регионов ЮФО только у Волгоградской области и Республики Калмыкия наблюдается превышение выбывших из данных территорий по сравнению с прибывшими.

В таблице 3 представлены данные Росстата, характеризующие изменение коэффициентов миграционного прироста на 10 тыс. чел. населения соответствующей территории. По Волгоградской области с 2011 года наблюдается устойчивый отрицательный темп прироста миграции, что свидетельствует об ухудшении привлекательности региона для активной

Таблица 2

Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию в общем объеме инвестиций в основной капитал, %

Регион	2009	2010	2011	2012	2013
РФ	18,4	18,8	19,3	19,5	18,8
ЮФО	16,9	19,4	19,9	19,3	15,6
Волгоградская область	26,7	28,5	31,2	30,7	29,6

Таблиця 3

**Изменение значений коэффициента миграционного прироста
на 10 тыс. чел. населения в РФ, ЮФО и регионах ЮФО за 2005–2014 гг.**

Территория	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	20	19	22	21	21	19
Южный федеральный округ	32	21	43	27	45	34
Республика Адыгея	-3	15	69	49	50	67
Республика Калмыкия	-3	-70	-121	-138	-122	-94
Краснодарский край	70	44	117	87	135	84
Астраханская область	-6	-20	39	-36	0,2	24
Волгоградская область	3	8	-22	-27	-34	-25
Ростовская область	21	16	-1	9	-0,3	12

Источник: [7]

рабочей силы, что и привело к вымыванию профессиональных элит практически из всех сфер экономической деятельности и государственного управления на уровне субъекта РФ.

Так как в оценке результатов инвестиций в человеческий капитал экономики региона есть ряд показателей, свидетельствующих о тенденциях в использовании рабочей силы в отраслевом разрезе, к основному из которых следует отнести производительность труда, представим характеристику изменения производительности труда в разных видах и отраслях экономической деятельности экономики Волгоградской области.

Во-первых, производительность труда за 2009–2014 гг. в обрабатывающих производствах Волгоградской области увеличилась – с 2,16 млн руб. на человека до 4,72 млн руб. на человека (в 2,2 раза за 5 лет), что объяснялось стабильно высокими инвестициями в основной капитал в 2011–2014 гг., которые составляют 20–25 млрд руб. ежегодно.

Волгоградская область является одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции

в России. Доля области в общем объеме сельскохозяйственного производства составляет порядка 2,6%. По размерам сельхозугодий Волгоградская область занимает 3 место в России после Алтайского края и Оренбургской области. В сельской местности проживает 606 тыс. чел., что составляет 24% населения области.

Производительность труда в Волгоградской области в 2011–2013 годах в сравнении со средними значениями по ЮФО и по РФ, а также по видам экономической деятельности, представлена в таблице 4.

Наличие такой разницы в эффективности использования человеческого капитала объясняется различным ресурсным обеспечением разных территорий страны, на примере ЮФО видно, что шкала различий в уровне социально-экономического развития и качества человеческого капитала и условий их использования в экономической деятельности заметно отличается по такому важному показателю, как производительность труда (рис. 1).

Проведя сравнительный анализ производительности труда по рассмотренным ранее видам эконо-

Таблиця 4

**Производительность труда в территориальном и экономическом разрезе
за 2011–2013 гг., млн руб. на чел.**

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год
Среднее значение по всем видам деятельности (Российская Федерация)	1,2	1,32	1,44
Среднее значение по всем видам деятельности (ЮФО)	0,84	0,95	1,06
Среднее значение по всем видам деятельности (Волгоградская область), в том числе:	1,04	1,11	1,2
– в сельском хозяйстве	0,59	0,78	0,79
– в добыче полезных ископаемых	13,25	11,65	13,52
– транспорт и связь	1,05	1,20	1,31
– производства и распределения электроэнергии, газа и воды	1,85	1,90	2,09
– в строительстве	1,34	1,42	1,52

мической деятельности в Волгоградской области, на рисунке 2 наглядно видно, что наибольший прирост наблюдался в сельском хозяйстве, что свидетельствует о высокой отдаче инвестиций и государственной политике по поддержке сельского хозяйства в регионе.

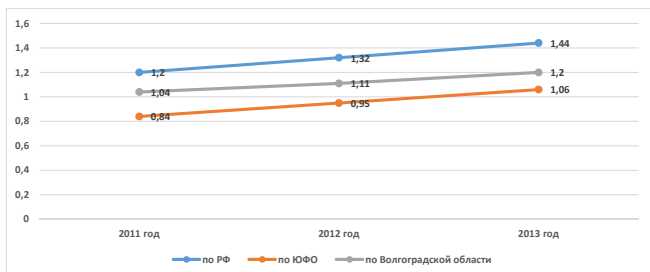


Рисунок 1. Изменение производительности труда по РФ, ЮФО и Волгоградской области за 2011–2013 гг.

Источник: построено по данным таблицы 4

Наименьший прирост (несмотря на самый высокий показатель производительности труда в регионе) был в добыче полезных ископаемых, где уровень отдачи, технологической обеспеченности находится на высоком уровне и потенциал для роста производительности кроется только в инновациях в технологическом процессе добычи, в удешевлении данного вида экономической деятельности.

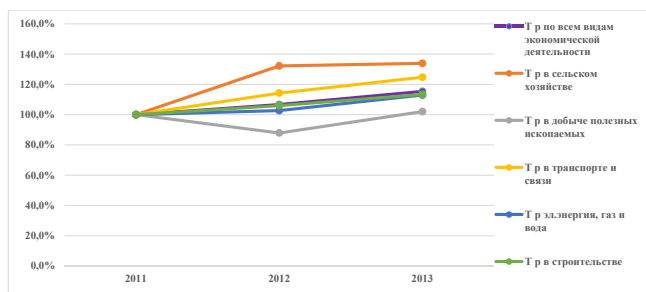


Рисунок 2. Изменение производительности труда по видам экономической деятельности в Волгоградской области за 2011–2013 гг.

Источник: построено по данным таблицы 4

Подводя итоги проведенному анализу действующей инвестиционной политики региона и тех результатов использования и развития человеческого капитала в экономике Волгоградской области, отметим, что в сравнении с другими регионами ЮФО данный регион имеет свои исторические, ресурсные особенности формирования, образования, использования трудовых ресурсов, составляющих основу человеческого капитала, к негативным из них следует отнести низкую привлекательность условий труда по сравнению с наиболее развитыми регионами ЮФО и РФ, что подтверждается и отрицательным миграционным

приростом, и низким уровнем оплаты труда и производительности труда. К положительным факторам следует отнести нарастающие темпы государственной поддержки и инвестиций в наиболее перспективные отрасли экономики региона (это сельское хозяйство, транспорт и связь, строительство).

К особенностям инвестиций в региональную экономику следует отнести:

- резкую дифференциацию объемов инвестиций в наиболее экономически привлекательный вид экономической деятельности, традиционно развитый и обеспеченный кадровым составом в том или ином регионе;
- низкую заинтересованность в инвестициях в образование или повышение квалификации на местах;
- рассмотрение низкой оплаты труда (дешевой рабочей силы) как фактора, привлекающего инвестиции в человеческий капитал региона.

К особенностям инвестиционной политики региона следует отнести:

- высокую зависимость в содержании от федерального законодательства;
- отсутствие финансовой самостоятельности в определении объемов государственной поддержки приоритетных направлений развития видов экономической деятельности;
- высокую зависимость в результатах реализации мероприятий, заложенных инвестиционной стратегией от качества государственных служащих, ответственных за инвестиционное сопровождение и поддержку бизнеса, готово развивать и осуществлять инвестиции в человеческий капитал и бизнес региона.

Можно констатировать, что для многих регионов РФ главная проблема в реализации таких стратегических целей развития — это продолжающийся отток квалифицированных рабочих кадров и специалистов в более благополучные регионы. Как результат — постоянная текучесть кадров, обуславливающая нестабильность протекания производственных процессов уже в среднесрочной перспективе, низкое качество конечных продуктов [4, С. 63].

Если оказывается, что в течение определенного времени в стране нет заметного прогресса в науке, то нужно определить причины такого результата:

- неэффективная государственная инвестиционная политика по развитию человеческого потенциала и неумение содействовать развитию науки на региональном уровне, в том числе из-за негибкого, устаревшего, несоответствующего потребностям законодательства;
- низкие объемы региональных инвестиций в науку, несмотря на констатацию высокого научно-технического потенциала трудовых ресурсов на примере

- Волгоградской области и ее инвестиционной стратегии;
- неудовлетворенность интеллектуального капитала региона (научных кадров, специалистов инженерных и других высококвалифицированных специалистов) своими доходами и возможностями карьерного роста, реализуемости интеллектуальной собственности, ее востребованностью у бизнеса и государства;
- отсутствие соответствующих стимулов к работе у ученых, не наблюдающих востребованности в их

интеллектуальном труде у органов власти региона и местного бизнеса.

С учетом вышесказанного нами в данном исследовании был разработан алгоритм принятия решений по выбору и реализации оптимального варианта инвестиций в человеческий капитал региона (рис. 3). За основу был взят классический порядок определения наиболее эффективных инвестиционных проектов с учетом основ финансово-экономических расчетов и меняющейся стоимости денег и приоритетов инвестирования и самого развития объекта инвестиций.



Рисунок 3. Алгоритм принятия решений по выбору и реализации оптимального варианта инвестиций в человеческий капитал региона

Источник: составлено авторами

Подобные характеристики процесса выбора варианта инвестиций в человеческий капитал требуют уточнения и алгоритма формирования инвестиционной стратегии региона (рис. 4).

Задача рационального использования ресурсов, направляемых на инвестирование в человеческий капитал, требует определения приоритетных направлений инвестиций. Анализ выполнения плановых показателей по различным направлениям развития человеческого капитала, а также величины и динамики показателей сравнительной экономической эффективности позволяет составить матрицы, характеризующие качество (результативность и эффективность) инвестиционных процессов жизненного цикла человеческого капитала (рис. 4).

Отечественные экономисты считают, что «вложения в человеческий капитал ... гораздо эффективнее, чем инвестиции в основные фонды. Так, в США на протяжении послевоенного периода нормы отдачи высшего образования располагались в интервале 8–12%, тогда как средняя норма прибыли реального капитала составляла около 4%. ... Статистические данные свидетельствуют, что вклад образования в прирост ВВП может достигать 33%» [5, С. 87].

Шаги в оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал на тех или иных стадиях его формирования и развития представим в систематизированном виде в виде схемы (рис. 5), где показана взаимосвязь направлений и целей инвестирования с целями и сущностью управления персоналом в целом:

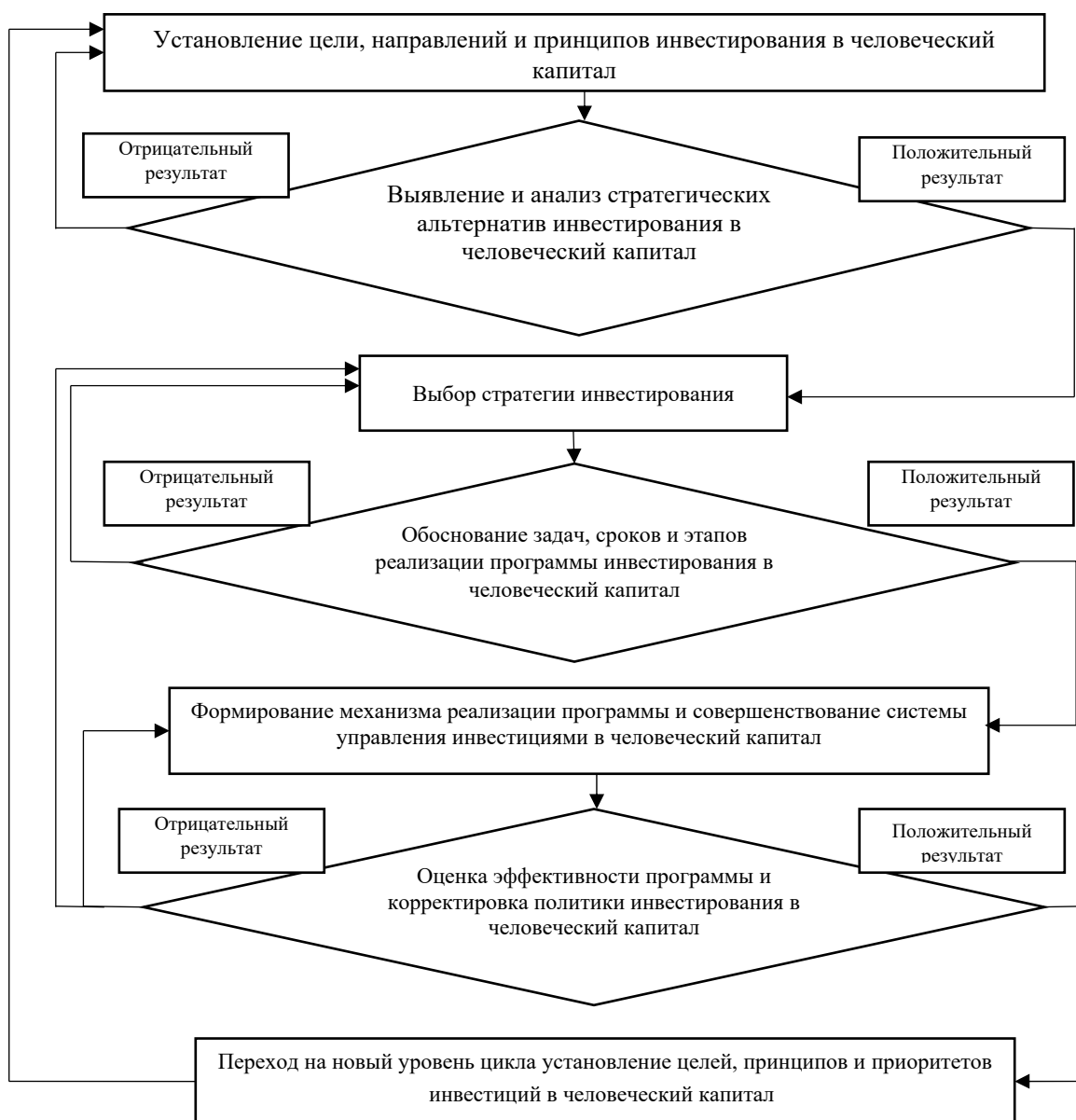


Рисунок 4. Алгоритм выбора инвестиционной стратегии региона по инвестициям в человеческий капитал
 Источник: составлено на основе [3]

- на первом этапе оценки определяются затраты (материальные и по возможности трудовые), которые в среднем несут семьи, проживающие в регионах с разным уровнем жизни и размерами государственным социальных стандартов, формирующих необходимый уровень затрат на выполнение возложенных на родителей обществом задач по воспитанию человеческого капитала ребенка; главная цель, которая достигается в модели управления персоналом — это подготовка смены на рынке труда с высоким уровнем развития человеческого капитала;
- следующий шаг предполагает возможность совместного инвестирования в профессиональное образование со стороны как семьи (платное образование), так и со стороны государства и целевых мест, оплачиваемых заказчиком — бизнеса; на данном этапе важно обеспечивать актуальное перераспределение инвестиций по потребностям рынка труда и создать условия, привлекательные для новых кадров на местах, чтобы решить ранее заявленную проблему дефицита профессиональных кадров из-за их отъезда в регионы с более привлекательными условиями труда, в первую очередь, заработной платы;
- на третьем шаге рассматриваются показатели эффективности и эластичности инвестиций в сформированный человеческий капитал, затраты в развитие которого направляются на профессиональный рост и соответствие потребностям экономического развития; главный критерий оценки эффективности таких инвестиций — рост производительности труда как в целом в экономике региона, так и в отдельных отраслях, в первую очередь, в наибольшей степени зависящих от качества человеческих ресурсов, задействованных в экономической деятельности;



Рисунок 5. Алгоритм оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал по стадиям его формирования и развития
 Источник: составлено авторами

– на четвертом шаге рассматривается эффективность вложений средств государства и работодателя в продление жизненного цикла человеческого капитала предпенсионного и пенсионного возраста по дефицитным, приоритетным для экономики региона, отрасли профессиям и уникальным знаниям, навыкам, умениям.

Все авторские предложения и наработки являются актуальными для реализации как в масштабах отдельно взятого предприятия, так и экономики субъекта РФ, имеющего свои исторические, территориальные особенности отраслевой структуры экономики, состава и тенденций развития, миграции трудовых ресурсов, семейной преемственности и традиций по занятости. Эффективность инвестиций в человеческий капитал на местах невозможна без успехов в реали-

зации инвестиционной политики региона, направленной на решение важных стратегических задач повышения инвестиционной привлекательности всего региона и рабочих мест.

Актуальность полученных выводов, результатов и авторских предложений по оптимизации инвестиций в человеческий капитал на региональном уровне напрямую связана с содержанием и условиями реализации инвестиционной политики региона, что позволяет говорить о практической значимости авторских наработок для инвестиционной стратегии, реализация которой связана с успешной или слабой инвестиционной политикой региона, от чего зависит в целом результат социально-экономического развития региона и качество жизни всего населения, а не только активных трудовых ресурсов.

Литература

1. Ключев К. В. Инвестиции в человеческий капитал как фактор экономического роста региона / К. В. Ключев // Журнал правовых и экономических исследований. — 2013. — № 3. — С. 139–140.
2. Корчагин Ю. Человеческий капитал — интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности / Ю. Корчагин. — М., Воронеж, 2011. — 45 с.
3. Краковская И. Н. Разработка теории и методологии управления инвестициями в человеческий капитал в условиях инновационного развития организации: автореферат диссертации ... уч. степени доктора экон. наук. — Москва, 2011.
4. Ларионов С. Инвестиции в человеческий капитал как ключевой фактор освоения региональных инвестиционных программ / С. Ларионов // Социальная политика и социальное партнерство. — 2010. — № 6. — С. 62–64.
5. Лебедева Ю. В. Инвестиции в человеческий капитал и экономический рост / Ю. В. Лебедева // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 2. — С. 86–88.
6. Постановление Администрации Волгоградской области от 24.12.2015 г. № 778-п «Об утверждении Инвестиционной стратегии Волгоградской области на период до 2020 года» / Правовая система Гарант.
7. Сборник Росстата «Регионы России — 2015» / Материалы официального сайта Росстата — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156
8. Трубина И. О. Рудакова О. В. Трубин А. Е. Теория инновационного воспроизводства капитала: перераспределение доходов и инвестиции в человеческий капитал / Вестник экономической интеграции. — 2008. — № 3. — С. 35–40.
9. Федеральный закон РФ от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» / Правовая система Гарант.

Верстяк Оксана Миколаївна*кандидат економічних наук, доцент**доцент кафедри економічної кібернетики та міжнародних економічних відносин**Чернівецький торговельно-економічний інститут**Київського національного торговельно-економічного університету***Верстяк Оксана Николаевна***кандидат экономических наук, доцент**доцент кафедры экономической кибернетики и международных экономических отношений**Черновицкий торгово-экономический институт**Киевского национального торгово-экономического университета***Oksana Verstyak***Ph.D. Econ., Assistant Professor of the Department of Economic Cybernetics**and International Economic Relations**Chernivtsi Trade and Economic Institute of the Kyiv**National Trade and Economics University*

ЕТАПИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ЭТАПЫ ТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

UKRAINIAN ECONOMY SHADOWIZATION PHASES

Анотація. Досліджено етапи тінізації економіки України. Проаналізовано рівень тіньової економіки України. Показано найбільш «тінізовані» галузі економіки України. Сформульовано основні умови дегтінізації української економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, етапи тінізації, економіка України, тіньовий сектор, відсоток тіньової економіки.

Аннотация. Исследованы этапы тенизация экономики Украины. Проанализирован уровень теневой экономики Украины. Показаны наиболее «тенизированные» отрасли экономики Украины. Сформулированы основные условия дегтенизации украинской экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, этапы тенизации, экономика Украины, процент теневой экономики.

Abstract. The authors researched the phases of Ukrainian economy's shadowization. The level of Ukraine's shadow economy has been analyzed. The most «shadowed» sectors of Ukraine's economy have been show. The main terms of the Ukrainian economy's de-shadowization have been defined.

Key words: shadow economy, shadowization phases, Ukrainian economy, shadow sector, shadow economy proportion.

Перед урядом кожної країни стоїть завдання сформулювати ефективну і конкурентоспроможну економіку. Окрім цього, є ще й інші, не менш важливі цілі: ріст ВВП, стабільні ціни, зовнішньоторговельна рівновага, високий рівень зайнятості та ін. Однак, на шляху до економічного зростання та якісних змін існують перешкоди. Відомо, що тіньова економіка в Україні є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство. Одним із перших (і багато у чому — найважливіших) наслідків ринкової трансформації економіки України, її інтеграції у світову

економічну спільноту, індикатором реальних змін є зменшення обсягів тіньової економіки.

Слід відмітити, що тіньова економіка в Україні була вже після проголошення незалежності у 1991 році і складала приблизно 60%. Завданням всіх урядів була боротьба з тінізацією.

Проведений автором аналіз періодів правління президентів від початку незалежності України, та впроваджених ними програм дозволив виділити декілька етапів тінізації економіки України.

Перший етап (від проголошення незалежності до 1994 р.) характеризувався тим, що під час президентства Л. М. Кравчука у 1991–1994 роках було проведено

низку економічних реформ. Погляди спеціалістів різняться щодо процесу реформ та їх наслідків. Та, більшість з них вважає, що реформи були попередніми, частковими та повільними [1]. В Україні більше уваги приділялося створенню національних державних інститутів, аніж інститутам ринкової економіки. Це було частково спричинено тим, що Україна страждала від нестачі кваліфікованих економістів, а також тому, що насправді створення національних державних інститутів було не менш важливим в Україні, ніж інших ключових інститутів. Ці реформи призвели до розквіту старого бюрократичного державного апарату, нестачі правових та регулятивних основ у сфері економіки, що призвело до переходу економіки в тіньову в Україні.

Відповідно до більшості зарубіжних авторів, Україні не вистачало також добре функціонуючої нормативно-правової та інституційної бази для створення ринкової економіки та, не викликає здивувань те, що така ситуація «відкрила шляхи до численних можливостей для чорного ринку та напівлегальної економічної діяльності» [2, с. 190]. На цю ситуацію також вплинуло реформування системи оподаткування, адже, незважаючи на те, що податкові реформи проводилися у 1992 та 1993 роках, на підприємства, особливо приватні, накладалися дуже високі податки, яких було більше 100 податків та зборів. У цей період в Україні податки були вищими, ніж у будь-якій іншій країні колишнього Радянського Союзу. У результаті цього, податки до 90% прибутку не заохочували виробництво, спричинили масову несплату податків та підштовхували більшість фірм до переходу в тіньову економіку. За підрахунками спеціалістів, 60% української економіки в той час було у тіньовій [3, с. 66].

Другий етап (1994–2005 рр.) характеризувався призупиненням спаду виробництва, намітилися тенденції до економічного зростання, збільшилися надходження до бюджету, розпочалася боротьба проти корупції та тіньової економіки. Усе це було результатом трансформаційних перетворень, що дало можливість Раді ЄС у 2000 р. прийняти рішення про вилучення України з переліку країн із неринковою економікою. Що стосується рівня життя народу, то істотного його зростання не відбулося, хоча тенденції до цього спостерігалися. Це проявлялося в зниженні рівня інфляції, безробіття, підвищенні заробітної плати та пенсій [4].

Ситуація залишалась складною, адже наближення вітчизняної економіки до ринку супроводжувалося негативними процесами, серед яких тінізація та криміналізація економіки. За даними експертів, на початку 2001 р. тіньовий сектор становив до 49% економіки. За роки незалежності незаконний експорт капіталу з України досяг 20 млрд дол.

Економічні негаразди негативно позначилися на соціальній структурі України. Форсоване розшарування суспільства призвело до соціальної поляризації. Вже 1992 р, за межею бідності опинилося майже 64% населення, «середній клас» танув майже на очах, а кількість багатих становила 10%. Внаслідок цього різко зросло суспільне напруження між полюсами «багаті»-«бідні».

За цих обставин новообраний президент Л. Кучма в жовтні 1994 р. проголосив нову соціально-економічну стратегію. Принципова новизна в трансформації економіки полягала у переході до формули «прискорене реформування як єдина умова і основний засіб виходу з кризи та економічної стабілізації».

Основними положеннями програми антикризових дій були: прискорення приватизації; легалізація за рахунок лібералізації податкової політики тіньової економіки; активізація інвестиційного процесу; отримання максимального економічного ефекту від зовнішньої торгівлі та ін. [5].

Основними ознаками третього етапу (2005–2010 рр.) було: повернення в державну власність і наступна законна приватизація металургійного комбінату «Криворіжсталь»; збільшення (на 70%) доходної частини державного бюджету без підвищення податків і залучення позики; пріоритетом економічної політики стало сприяння імпорту; зменшення суми державного боргу; створення рівних умов для бізнесу; формування єдиної системи оподаткування; зростання доходів громадян, соціальних виплат і пенсій. Розвиток тіньової економіки за даними Ф. Шнайдера зменшився з майже 47% до 41% ВВП [4; 6].

Четвертий етап розпочався з 2010 року по 2014 рік. Президент В. Янукович представив громадськості Програму економічних реформ на 2010–2014 роки. В документі були чітко прописані політичні, економічні та соціальні проблеми, актуальні для України на той момент, а також шляхи їхнього вирішення. Ідея комплексних реформ не є новою для України. З часу проголошення незалежності у 1991 році всі уряди проголошували основною метою своєї діяльності здійснення трансформацій в економіці країни. Однак значних успіхів у цій справі не досягли. А якщо й вони траплялися, то мали характер тактичних і тимчасових, а не стратегічних і системних [7]. Як потім виявилось, мова ішла лише про загальні зовні привабливі гасла без наукового обґрунтування механізму їх реалізації. Наприклад, Янукович урочисто обіцяв за 10 років вивести Україну в двадцятку країн світу за обсягом ВВП. До 2014 р. об'єм інвестицій в економіку країни мав вирости до 50 млрд дол. щорічно, тобто майже в десять раз в порівнянні з 2009 р. Також Янукович задекларував податкові канікули для малого бізнесу на

5 років, зниження ПДВ до 17% вже з 2011 року, зниження податку на прибуток до 19% з 2011 року, з наступним щорічним зниженням на 1% до 16% та ін. [8].

Уряд обіцяв до 2015 р. покращити позиції України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу не менше як на 30 пунктів та суттєво знизити частку тіньової економіки. Однак, ознаки детінізації були незначні. Відсоток тіні склав близько 40.

Можна констатувати, що наразі виокремлюється п'ятий етап (2014-...), пов'язаний із загостренням економічної та політичної ситуації в Україні на тлі глобальної кризи. Суттєве погіршення економічної ситуації у 2014 році було обумовлене веденням військових дій на сході України, що викликало ланцюжкову реакцію дисбалансу усіх макроекономічних показників. Під впливом подій 2014 року, поточна економічна

Таблиця 1

Етапи тінізації української економіки

Етапи	Характерні ознаки	Відсоток тіньової економіки (середній показник)
1	2	3
1 етап (1991–1994)	<ul style="list-style-type: none"> – Нестача правових та регулятивних основ, інституційної бази для створення ринкової економіки; розвиток бюрократичного апарату. – Реформування системи оподаткування, високі податки для підприємств, особливо приватних. – Гіперінфляція. 	60
2 етап (1994–2005)	<ul style="list-style-type: none"> – Збитковість українських підприємств. – Зростання рівня безробіття. – Невиплата заробітних плат і пенсій. – Корумпованість чиновників. За рівнем корупції Україна зайняла 3 місце у світі. – Бідність населення. 	48
3 етап (2005–2010)	<ul style="list-style-type: none"> – Створення рівних умов для бізнесу. – Формування єдиної системи оподаткування. – Зростання доходів громадян, соціальних виплат і пенсій. – Боротьба з контрабандою. – Боротьба з корупцією у банківській сфері. 	43,3
4 етап (2010–2014)	<ul style="list-style-type: none"> – Прийняття податкового кодексу, що спричинив закриття сотень тисяч підприємств; введення нових податків і зборів. – Державний і гарантований державою борг зріс на 63%; валовий зовнішній борг України зріс на 32%. – Рейтинг свободи слова знизився на 42 позиції. 	40,3
5 етап (2014-теперішній час)	<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення перевірок контролюючими органами. – Зниження ставки єдиного соціального внеску. – Значна розбіжність реального та міжбанківського валютного курсу. – Брак валюти для задоволення потреб ринку. – Додатковий збір на імпорт. – Прийняття комплексного дерегуляційного закону. 	46,5% – у 2014 р. 47,1% – у 2015 р.
6 етап (перспектива 5–10 років)	<p>Оптимістичний прогноз:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Проведення антикорупційних реформ. – Податкова реформа. – Реформа банківської системи. – Судова реформа. – Реформа ринку праці. – Покращення інвестиційного клімату. <p>Песимістичний прогноз:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Неефективне адміністрування податків. – Неефективне державне регулювання економіки. – Недосконале грошово-кредитне регулювання. – Недосконалість судової та правоохоронної системи. – Високий рівень загальної злочинності. – Втрата національних пріоритетів. <p>Загроза безпеці.</p>	

Джерела: [6; 11; 12; 13; 14; 15]

ситуація характеризується подальшим занепадом. Серед основних факторів, що обумовлюють економічні тенденції є: низький зовнішній та внутрішній попит унаслідок гальмування економічного зростання; зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торговельними партнерами та відтік інвестицій. Комплексна взаємодія показників за відсутності належних заходів стабілізації ситуації призводить до підсилення процесів занепаду економіки [9].

Тіньова економіка в Україні за результатами 2015 року сягнула 47,1% ВВП повернувшись до рівня 2004 року. Її рівень зріс на 1,3% порівняно з 2014 роком. Значний стрибок у% тінізації відбувся у 2014 році, на 7% порівняно з 2013 роком [6]. При цьому в топ-5 найбільш «тінізованих» галузей економіки увійшли видобувна промисловість, операції з нерухомістю, переробна промисловість, транспорт і торгівля. До тако-

го стану призвели військовий конфлікт на території України, фінансова дестабілізація (дефіцит платіжного балансу, цінові та курсові шоки, а також збитковість виробництва), збільшення адміністративного тиску та панічних настроїв у бізнес-середовищі [10].

У перспективі (5–10 років) має прийти новий, 6-й етап, який може мати 2 сценарії розвитку: оптимістичний або ж песимістичний (табл. 1).

Як показує досвід країн, котрі вдало провели системні економічні реформи та здолали тотальну корупцію (Сінгапур, Гонконг, Грузія, Естонія, Румунія), для перемоги не потрібно розробляти грандіозні програми чи плани. Першою і абсолютно необхідною умовою детізації є наявність політичної волі та еліти нової якості, здатної рішуче діяти. Лише справжня еліта зможе мислити в координатах нової системи [8], а також наполегливість, громадська зацікавленість у порядку, чесні та справедливі правила гри.

Література

1. Палагнюк Ю. П. Економічні реформи в Україні під час президентства Л. М. Кравчука (1991–1994) [Електронний ресурс] / Ю. П. Палагнюк. — Режим доступу: file:///C:/Users/User/Desktop/Npchdupol_2009_122_109_12.pdf.
2. Hare P., Ishaq M. and Estrin S. Ukraine: The legacies of Central Planning and the Transition to a Market Economy / Contemporary Ukraine: dynamics of post-Soviet transformation / Kizio T.(ed). — N.Y.: M. E. Sharpe, 1998.
3. Zon, Hans van. The political economy of independent Ukraine. — New York: St. Martin's Press, 2000.
4. Краус Н. М. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки [Електронний ресурс]: навч. посіб. / Н. М. Краус. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 504 с. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1699031961989/politekonomiya/umovniy_podil_rozvitku.
5. Реалізація нового соціально-економічного реформаційного курсу і його наслідки (друга половина 1994–2005 р.). [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/view/5881/41/>.
6. F. Schneider The size and development of the shadow economies of Ukraine and six other eastern countries over the period of 1999–2015/ — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee162_78/e162sch.pdf.
7. Час песимістів. Експерти оцінили підсумок двох років правління Януковича [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/journal/1323854-korrespondent-chas-pesimistiv-eksperti-ocinili-pidsumok-dvoh-rokiv-pravlinnya-yanukovicha>.
8. Герасименко П. Реформи нового уряду: плани, реалії та прогнози [Електронний ресурс] / П. Герасименко. — Режим доступу: http://zaxid.net/news/showNews.do?reformi_novogo_uryadu_plani_realiyi_ta_prognozi&objectId=1111857.
9. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>.
10. У 2014 році рівень тіньової економіки в Україні побив усі рекорди [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://vysnovky.com/news/1334-v-2014-roci-riven-tinovoji-ekonomiki-v-ukrajini-pobiv-vsi-rekordi>.
11. Соскін О. Л. Кучма при владі — Україна в занепаді [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://soskin.info/news/487.html>.
12. Результат трьох років правління Януковича: повний провал і занепад держави [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://vgolos.com.ua/articles/rezultat_troh_rokiv_pravlinnya_yanukovycha_povnyy_proval_i_zanepad_derzhavy_107339.html.
13. Білоус І. За старою схемою. Чому нова влада програє в боротьбі з тіньовою економікою [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kuluar.com.ua/2015/02/21/za-staroyu-shemoju-chomu-nova-vlada-prohraje-v-borotbi-z-tinovoju-ekonomikoju/>.
14. Назад у 90-ті. В Україні різко зріс рівень злочинності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/ukraine/3633481-nazad-u-90-ti-v-ukraini-rizko-zris-riven-zlochynnosti>.
15. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс] / А. Бочі, В. Поворзник. — Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.

Ворона Лариса Вікторівна

*викладач кафедри інформаційно-технічних та природничих дисциплін,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Ворона Лариса Викторовна

*преподаватель кафедры информационно-технических и естественных дисциплин,
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Vorona Larisa Victorivna

*Lecturer of department information technology and natural sciences,
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

THE FUNCTIONING OF COLLECTIVE INVESTMENT SCHEME IN THE EUROPEAN UNION

Анотація. Досліджено основні тенденції розвитку ринку послуг з спільного інвестування в Європейському Союзі та Україні.

Ключові слова: Інститути спільного інвестування, інвестиційні фонди типу UCITS та AIF, притік – відтік капітал, чисті активи.

Аннотация. Исследованы основные тенденции развития рынка услуг по совместному инвестированию в Европейском Союзе и Украине.

Ключевые слова: Институты совместного инвестирования, инвестиционные фонды типа UCITS и AIF, приток – отток капитал, чистые активы.

Abstract. Are studied trends in the market of the collective investment in the European Union and Ukraine.

Key words: Collective Investment Scheme, investment funds such UCITS and AIF, inflow – outflow of capital, net assets.

Тривала історія існування фондового ринку відзначається появою нових видів цінних паперів та формуванням нових видів інвестиційних компаній, які надають відповідні послуги. Ускладнення організаційної структури фондового ринку, розширення числа емітентів та кількості емісії, поява структурованих продуктів, інтернаціоналізація капіталу істотно ускладнюють процес пошуку привабливих об'єктів інвестування, самі вкладення, контроль за їх станом, облік та оподаткування. Вирішенням даних труднощів в інтересах інвесторів виразилось появі спеціальної групи організацій, що отримали визначення – Інститутів спільного інвестування (Collective Investment Scheme, Investment Fund). Поступово ці установи набули поширення, ставши значними операторами

фондового ринку. У всьому світі великі ринки мають розвинену інфраструктуру інвестиційних фондів, які складають велику частину від усього обсягу комерційної діяльності на фондових біржах.

Термінологія щодо інвестиційних фондів відрізняється в різних країнах, але в більшості випадків їх називають колективним інвестуванням, інвестиційними фондами, керованими фондами, взаємними фондами або просто фондами (примітка: термін «взаємний фонд» має особливе значення у США).

Європейське законодавство визначає дані установи як інститути спільного інвестування в цінні папери, що підлягають вільному обігові (UCITS Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities) та AIF (Alternative Investment Funds) – фонди

альтернативних інвестицій; фактично включають усі інші регульовані фонди, що не є UCITS. [1, 2]

До UCITS належать ІСІ, єдиною сферою діяльності яких є спільне інвестування у цінні папери, що підлягають обігу, та або в інші ліквідні фінансові активи, які належать до коштів, позичених від громадян, що працюють на принципах розподілу ризиків, та сертифікати яких, на вимогу власників, перепродані або викуплені прямо або опосередковано з активів цих інститутів. Заходи, яких вживають ІСІ для забезпечення того, що вартість їх сертифікатів на фондовій біржі несуттєво відрізняється від вартості їх чистих активів, вважаються еквівалентними до такого викупу або перепродажу.

Закон України «Про інститути спільного інвестування» визначає ІСІ як корпоративний або пайовий фонд. Корпоративний фонд – юридична особа, яка утворюється у формі акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування. Пайовий фонд – сукупність активів, що належать учасникам такого фонду на праві спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються нею окремо від результатів її господарської діяльності. [3]

Очевидно, що в основу європейського законодавства про ІСІ закладено процеси/особливості ведення діяльності, в той час як національне законодавство визначає ІСІ за титулами власності, організаційною формою.

Відповідно основних поглядів на історію ІСІ вони виникли ще в ХІХ сторіччі в Нідерландах, коли наказом короля Вільяма І в 1822 році був створений перший фонд взаємного інвестування. Інша точка зору вважає, що автором концепції спільного інвестування є датський комерсант Едріан Ван Кетвіч, який стверджував, що диверсифікація активів збільшує привабливість інвестування для людей з малим початковим

капіталом. У 1774 році Едріан Ван Кетвіч заснував інвестиційний фонд – Eendragt Maakt Magt, що перекладається як «консолідація створює прибуток». Саме цей фонд став прототипом усіх інших європейських, а потім і американських фондів. [4]

Сучасні європейські ІСІ керуються широким діапазоном інвестиційних цілей, які можуть бути або спрямовані на специфічні географічні регіони (наприклад країни Європи, що розвиваються) або такі що стосуються специфічних областей життєдіяльності (наприклад: нерухомість, окремі проекти – венчури тощо). Проте, зазвичай, у тій чи іншій країні існує чітко виражена тенденція інвестувати значною мірою у певні типи активів чи цінних паперів. Відповідно ІСІ класифікують на фонди акцій, облігацій, фонди інструментів грошового ринку, змішані фонди, нерухомості та інші, відповідно до статистичних спостережень Європейської асоціації управління фондами та активами – EFAMA. (див. рис. 1).

EFAMA представляє об'єднання ІСІ з 28 асоціацій-членів і 61 корпоративного члена, з 21 трл. євро в активах під управлінням, з яких 12,6 трл. євро, концентровано в 56,000 інвестиційних фондів на кінець 2016 року. Трохи більше 30,000 з цих фондів були UCITS (організації колективного інвестування в цінні папери), а рештою 25,900 фонди – це AIF (Альтернативні інвестиційні фонди). (табл. 1).

UCITS (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities) – підприємства з колективного (спільного) інвестування в оборотні цінні папери, що перебувають в обігу на регульованих ринках; є відкритими фондами із публічним розміщенням (пропозицією) і жорсткими вимогами до складу, якості, ліквідності та структури активів. Регулюються відповідною Директивою 2009/65/ЄС та іншими актами законодавства ЄС.

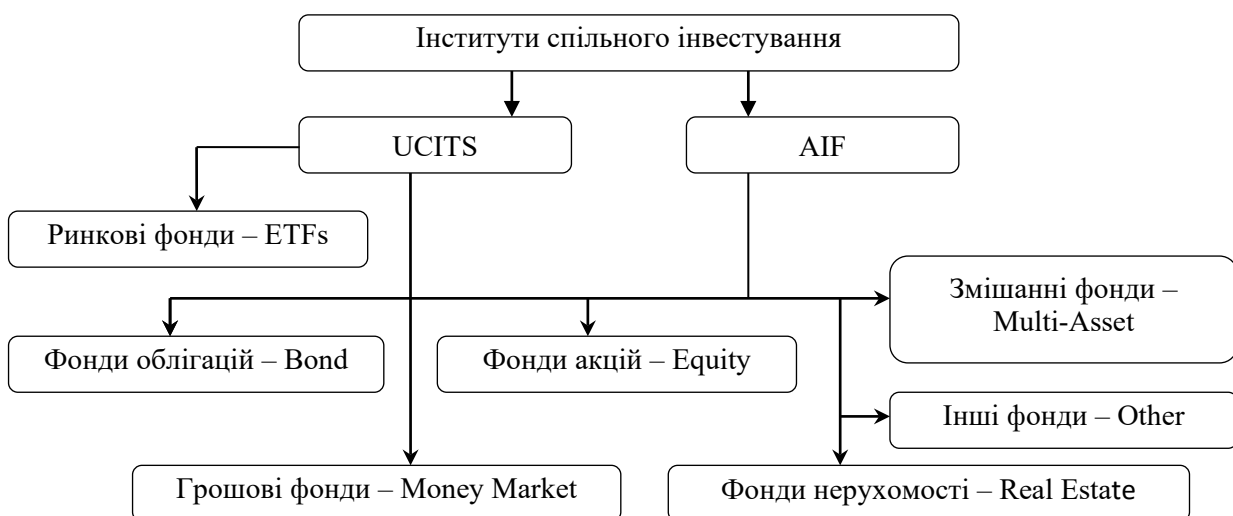


Рис. 1. Класифікація інвестиційних компаній та інститутів спільного інвестування в ЄС

Таблиця 1

**Кількість та вартість чистих активів ІСІ країн ЄС (членів EFAMA)
станом на кінець 3 кварталу 2016 року**

Країни – учасниці	UCITS		AIF		Всі фонди	
	Кількість фондів	Чисті активи, млн. євро.	Кількість фондів	Чисті активи, млн. євро.	Кількість фондів	Чисті активи, млн. євро.
Австрія	1035	80461	1017	92809	2052	173270
Бельгія	599	73950	654	47624	1253	121574
Болгарія	113	470	2	8	115	478
Хорватія	87	2243	29	385	116	2628
Кіпр	20	89	148	1999	168	2088
Чехія	143	8218	3	584	146	8802
Данія	583	112350	358	156790	941	269140
Фінляндія	348	82769	110	19742	458	102512
Франція	3182	774880	7793	954360	10975	1729240
Німеччина	1730	314953	4312	1524050	6042	1839003
Греція	160	4214	6	2672	166	6886
Угорщина	17	573	602	17751	619	18324
Ірландія	3996	1448847	2347	495373	6343	1944220
Італія	898	230996	379	54193	1277	285189
Люксембург	9830	3051016	4453	570913	14283	3621929
Мальта	84	2250	551	7551	635	9801
Нідерланди	105	38148	1720	753946	1825	792094
Польща	319	105678	589	40677	908	146355
Португалія	129	21410	283	14352	412	35762
Румунія	76	7063	26	4.239	102	11302
Словаччина	70	4928	19	1529	89	6457
Словенія	116	4201	0	72433	116	76634
Іспанія	1641	2367	746	21546	2387	23913
Швеція	477	187993	95	92809	572	280802
Великобританія	1939	1049932	980	366403	2919	1416335
Всі фонди	30494	8345118	27954	5256553	58448	13701671
в т.ч ЄС	27697	6470326	27222	5310503	54919	13601671

Джерело: Власні розрахунки за даними квартальних звітів EFAMA [5]

UCITS може бути заснований у таких традиційних організаційно-правових формах:

1) загальний фонд (common fund), активи якого керуються управляючою компанією – контрактна форма;

2) пайовий фонд (unit trust) (концепція довірчого – трастового права в системах загального права);

3) інвестиційна компанія – корпоративна форма.

Найбільш поширеними є фонди двох типів – common fund і SICAV.

Common fund позначає звичайний інвестиційний фонд, який створюється шляхом укладення контр-

актів між керуючими й інвесторами, при цьому створювана структура не є окремою юридичною особою. Юридичною особою у даному випадку виступають інвестиційні компанії, які здійснюють управління фондом. Інвесторам належать частки фонду. Такі структури аналогічні українським пайовим інвестиційним фондам.

SICAV (від франц. «Société d'Investissement à Capital Variable») є відкритою інвестиційною компанією, володіння якої здійснюється через акції. При цій структурі сам фонд є окремою юридичною особою, організованим у формі акціонерного товариства.

Капітал компанії залежить від кількості коштів, вкладених інвесторами. SICAV може бути самоврядним (тобто управлятися в рамках існуючої юридичної особи) або ж як common fund мати керуючу компанію. Як частки common fund так і акції SICAV продаються і купуються за ціною, яка залежить від ринкової вартості чистих активів фонду. Діяльність з управління UCITS включає управління портфелем, маркетинг та адміністрування. [6]

Керуючі компанії можуть делегувати третім особам одну або декілька своїх власних функцій. Керуюча компанія, створена в державі-члені ЄС, має право здійснювати свою діяльність в іншій державі-члені шляхом створення філії або на підставі свободи надання послуг. Директива 2009/65/ЄС встановлює, що компетентні органи повинні надати дозвіл керуючій компанії на управління фондом при дотриманні таких умов: початковий капітал компанії має складати 125 000 євро; відповідність організаційним вимогам, встановленим Директивою; чітко визначена організаційна структура компанії в статутних документах.

Частка інвестиційних фондів UCITS на Європейського ринку складає більше 70% активів, що знаходяться в управлінні фондовою галузі. Не менш ніж 90% інвестиційного портфеля UCITS повинні складати цінні папери, які є в лістингу на біржі, або інші фінансові інструменти.

Аналогом інвестфондів групи UCITS (за європейською класифікацією) в Україні є відкриті ІСІ,

а фондів групи АІФ — інтервальні, закриті та венчурні ІСІ. За даними УАІБ, станом на кінець вересня 2016 року, співвідношення кількості фондів UCITS та АІФ у нашій країні дорівнювало 2,3% та 97,7%, в той час як в ЄС — 52,7% та 47,3%. Крім того, якщо в Україні обсяги активів фондів UCITS становили лише 0,03% від загального обсягу активів усіх ІСІ, а фондів АІФ — 99,97%, то в Євросоюзі — 61% та 39% відповідно. [7]

Також розподіл ІСІ за різними країнами істотно відрізняються — найбільша концентрація та вартість чистих активів спостерігається в тих країнах-членах ЄС, де краще розвинутий фондовий ринок, в тому числі біржовий, та вищі показники зосередження капіталу в Німеччині, Франції, Великобританії, Ірландії та Люксембурзі, інші ж країни мають значно нижчі показники.

Як показують наші розрахунки кількість фондів типу UCITS за останні три роки істотно знизилась з 36102 до 30494 або -15,5%, а їх чисті активи практично залишаються стабільними +7% (рис. 2).

Варто констатувати, що ці фонди найбільше зацікавлені у розвитку біржової торгівлі цінними паперами, оскільки для забезпечення своєї діяльності і обслуговування інвесторів їм потрібні ліквідні цінні папери, що можна швидко купити чи продати.

Структурно ІСІ Європи типу UCITS розподілились наступним чином: фонди акцій — 36%, фонди облігацій — 28%, змішані фонди — 18%, фонди грошового ринку — 14%, інші — 5%. [5]

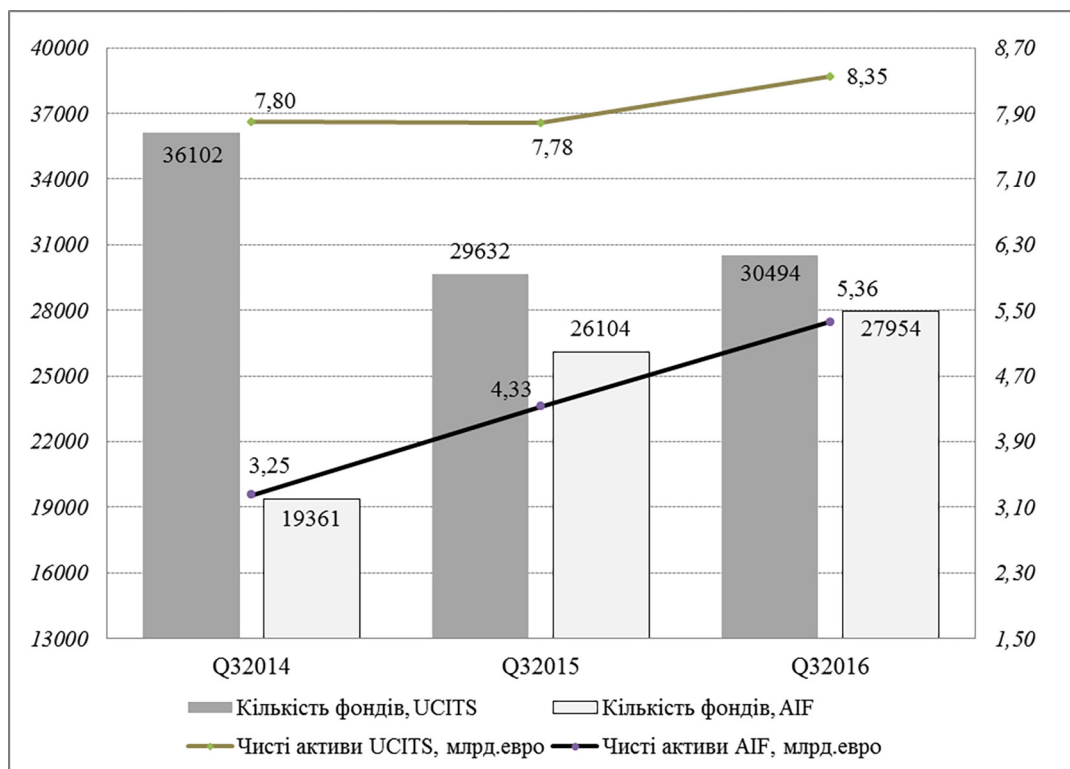


Рис. 2. Динаміка кількості UCITS і АІФ-фондів та вартості їх чистих активів

Притік капіталу в індустрію інвестиційних фондів ЄС у січні-вересні 2016 року продовжував відновлюватися і повернувся до рівнів 4-го кварталу 2015 року. Після слабого росту додаткових інвестицій у фонди UCITS у березні, квітень засвідчив посилення чистого притоку у 5,5 разів (44 млрд євро). Травневий показник був дещо меншим, а у червні ці фонди втратили 10 млрд євро у вигляді чистого відтоку, але разом за дев'ять місяців вони додатково залучили 120 млрд євро (див. табл. 2).

Лідерами за обсягом залучення додаткового капіталу у 2016 році серед фондів UCITS були фонди облігацій (+60 млрд євро), що на тлі очікувань збереження низьких ставок у зоні євро компенсували відтік за перші місяці року. Фонди грошового ринку за цей час додатково залучили 44 млрд. євро, а фонди змішаних інвестицій – 7,9 млрд. євро, що також продемонструвало ріст порівняно з початком року. Фонди акцій мали чистий притік 0,4 млрд.

Особливим типом відкритих фондів UCITS є ETFs фонди – новаторство в індустрії колективних інвестицій, торговані на біржі фонди (англ. Exchange Traded Fund, ETF) – індексний фонд, паї якого обертаються на біржі. Структура ETF повторює структуру вибраного базового індексу. На відміну від індексного ПФА, з акціями ETF можна робити усі ті ж самі операції, які доступні для звичайних акцій у біржовій торгівлі. У цьому перевага ETF перед ПФА – операції по акціях ETF можуть здійснюватися впродовж усього торгового дня і їх ціна змінюється залежно від активності торговців. Фактично ETF є новим видом цінних паперів, що виконує роль сертифікату на порт-

фель акцій. Ціна акцій ETF міняється впродовж дня. З акціями ETF допустима маржинальна торгівля, що дозволяє використати кредитне плече і «гру на пониження». Акції ETF можуть торгуватися на зарубіжних ринках. Найбільш популярні ці фонди в Ірландії – 268 млрд євро 18,5%, всього ринку ІСІ, досить поширеними ці фонди є у Люксембурзі, Франції, Німеччині.

Водночас за січень-вересень 2016 року фонди AIF отримали чистий притік у розмірі 8,3 млрд євро порівняно з 32,9 млрд євро за аналогічний період 2015 року. (див. табл. 3).

Отже, загальний результат ІСІ у ЄС (UCITS та AIF) за три квартали 2016 року – чистий притік 128,3 млрд євро (проти 157,2 млрд євро у 2015 році). Це збільшило притік до індустрії з початку 2016 року до 166 млрд євро, а проте за рік він впав майже втричі (за I півріччя 2015 був 441,6 млрд євро).

Серед фондів AIF половину чистого притоку за три квартали отримали «інституційні» фонди (спеціальні фонди для інституційних інвесторів) +30 млрд євро (рік тому +45,7 млрд євро). За класами активів, найбільший притік серед AIF отримали «інші» фонди (16,8 млрд євро), а також фонди змішаних активів (9,8 млрд євро), фонди облігацій (8,8 млрд євро), фонди акцій (4,7 млрд євро). Чистий притік до фондів нерухомості становив 2,8 млрд євро (проти 3,2 млрд євро року тому).

В завершення відзначимо, що розвиток ІСІ і ЄС продовжується в напрямку гармонізації нормативного регулювання їх діяльності, поглиблення регулювання окремих їх видів – нормативні акти ЄС окремо визначили європейські венчурні фонди згідно з Регламентом Європейського парламенту та Ради

Таблиця 2

Притік/відтік капіталу UCITS країн ЄС (3 квартал 2016 року, млн євро)

Країни учасниці	Фонди акцій	Фонди облігацій	Змішані фонди	Грошові фонди	Інші	Всього
Австрія	162	249	361	-3	-3	268
Данія	455	1664	401	0	1	2521
Фінляндія	518	621	175	-14	3	1.304
Франція	-1700	3100	-1600	16100	-700	15200
Німеччина	1311	982	-47	-361	842	2728
Ірландія	5901	18044	2632	-7650	1108	20035
Італія	67	781	5,344	-506	-2.081	3.605
Люксембург	-161	30782	5233	36936	1847	74637
Нідерланди	-331	-1495	38	0	-16	-1804
Іспанія	323	2239	35	-61	334	2870
Швеція	1577	91	530	-1631	-17	550
Великобританія	-7741	3091	122	1643	6279	3395
Всього	381	60149	7885	44453	9675	120405

Джерело: Власні розрахунки за даними квартальних звітів EFAMA [5]

Таблиця 3

Притік/відтік капіталу АІФ країн ЄС (3 квартал 2016 року, млн євро)

Країни учасниці	Фонди акції	Фонди облігацій	Змішані фонди	Грошові фонди	Фонди нерухомості	Інші	Всього
Данія	141	-1085	230	77	-	630	-7
Фінляндія	-60	108	239	-	5	177	469
Франція	-1400	-700	1600	2600	-	-700	-3800
Німеччина	2983	3478	6703	-	1356	2686	17205
Ірландія	-	-	-	378	295	7474	8147
Італія	-	28	480	-	-	-253	255
Люксембург	-3430	3029	-573	876	737	3611	4250
Нідерланди	5.933	507	-292	-	237	1904	8289
Іспанія	6	2858	-30	-	-	749	3583
Швеція	72	-11	119	1	0	-439	-258
Великобританія	354	94	605	-123	-1178	455	207
Всього	4670	8791	9807	-1719	2891	16844	41288

Джерело: Власні розрахунки за даними квартальних звітів EFAMA [5].

ЄС № 345/2013 та фонди довгострокових інвестицій Регламенту (ЄС) 2015/760 Європейського парламенту та Ради. Істотне зростання вартості чистих активів продовжується в рамках скорочення кількості ІСІ при рості курсів цінних паперів європейських фондових ринків. Національному законодавству в рамках підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом потрібно адаптуватись до вимог відповідних нормативних актів ЄС, зокрема щодо

класифікації і формування капіталу. Окреме місце займає напрям з розвитку національно біржового ринку, зацікавленості емітентів та підвищення обізнаності населення. Розвиток даної індустрії в Україні здатне забезпечити національну економіку значним внутрішнім інвестиційним капіталом, який потрібний для її модернізації, підвищення конкурентоспроможності, зниження рівня енергоспоживання та сприяння росту зайнятості й доходів населення.

Література

1. Директива Європейського парламенту та Ради 2009/65/ЄС щодо інститутів спільного інвестування у цінні папери, що обертаються (UCITS) [Електронний ресурс] – Режим доступу: uaib.com.ua/files/articles/2501/11_4.pdf.
2. Директива № 2011/61/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи від 8 червня 2011 р. про управляючих фондами альтернативних інвестицій (AIFMD). [Електронний ресурс] – Режим доступу: uaib.com.ua/files/articles/2501/10_4.pdf.
3. Про інститути спільного інвестування, Верховна Рада України; Закон від 05.07.2012 № 5080-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
4. Матеріали вільної електронної енциклопедії wikipedia [Електронний ресурс] – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/Інвестиційний_фонд.
5. Квартальні звіти Європейської асоціації управління фондами та активами – EFAMA за 2015, 2016 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: efama.org/statistics/SitePages/EuropeanQuarterlyStatisticalRelease.aspx
6. Private Banking & Wealth Management: Іноземні інвестиційні фонди – частина 1 і 2: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://world.investfunds.ru/news/view/40631>.
7. Румянцев С. Регулювання фондів прямого та венчурного інвестування / [Електронний ресурс] – Режим доступу: securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=893-894&pub=7372

Демчук Н. І.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Демчук Н. И.

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры финансов и банковского дела
Днепропетровского государственного аграрно-экономического университета*

Demchuk N. I.

*doctor of economics, professor
Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University*

Коваль А. М.

*студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Коваль А. Н.

*студентка
Днепропетровского государственного аграрно-экономического университета*

Koval A. M.

*student
Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University*

**УПРАВЛІННЯ ГРОШОВОЮ ПОЗИЦІЄЮ ТА
ОБОВ'ЯЗКОВИМИ РЕЗЕРВАМИ БАНКУ
УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНОЙ ПОЗИЦИЕЙ И
ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ РЕЗЕРВАМИ БАНКА
OF THE CASH POSITION AND MANDATORY BANK RESERVES**

Анотація. Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів управління грошовою позицією та обов'язковими резервами комерційного банку.

Ключові слова: грошова позиція, комерційний банк, обов'язкові резерви, банківська справа, фінансовий інститут, ліквідність, норма резервування, ризик, грошові потоки.

Аннотация. Статья посвящена исследованию теоретических аспектов управления денежной позицией и обязательными резервами коммерческого банка.

Ключевые слова: денежная позиция, коммерческий банк, обязательные резервы, банковское дело, финансовый институт, ликвидность, норма резервирования, риск, денежные потоки.

Abstract. The article investigates the theoretical aspects of the cash position and the mandatory reserves of commercial banks.

Keywords: monetary position, commercial bank required reserves, banking, financial institution liquidity reserve ratio, risk, cash flow.

Сучасна банківська справа належить до однієї з найдинамічніших сфер економіки. Технічна революція, посилення конкурентної боротьби, стрімка інфляція, економічні кризи призвели до підвищення ризиковості банківської діяльності. На теперішньому етапі розвитку банківської системи головне завдання полягає в пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку. Успішне вирішення цієї складної проблеми потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем та розробки нових підходів до управління діяльності комерційного банку [1].

Комерційний банк – це фінансовий інститут, який пропонує широкий спектр послуг із кредитування, заощадження коштів та проведення платежів. Банк виконує різноманітні фінансові функції щодо будь-якого підприємства в економіці, а також є провідником монетарної політики держави. Загалом банки зберігають та розпоряджаються суспільним капіталом, а отже, мають нести відповідальність перед власниками за збереження грошових коштів. Специфічною особливістю банківської діяльності є те, що банки працюють здебільшого з чужими грошима, які тимчасово акумульовані на їхніх рахунках. Тому надійність окремого банку та банківської системи в цілому розглядається як необхідна умова їх діяльності.

Банківська ліквідність відіграє важливу роль як у діяльності самих банків, так і у фінансовій системі країни. Підтримка достатнього рівня ліквідності є важливою умовою ефективної діяльності банку. Без достатнього рівня ліквідності банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, тому вирішення проблем ліквідності повин-

но мати найвищий пріоритет у роботі керівництва банку. Фактично банківська діяльність заснована на довірі, і якщо підривається довіра до банку, то все інше руйнується дуже швидко.

У міжнародній банківській практиці під ліквідністю банку розуміють його здатність швидко і в повному обсязі задовольняти потреби у грошових коштах. Причини зростання попиту на ліквідні засоби з боку банку зображені на рис. 1.

Управління ліквідністю банку потребує негайного прийняття рішень, які мають важливий довгостроковий вплив на його прибутковість. Один з основних напрямків такого управління – управління грошовою позицією банку. Грошова позиція банку визначається відношенням суми коштів на кореспондентському рахунку та у касі банку до його сукупних активів. Показник грошової позиції банку тісно пов'язаний з нормами обов'язкового резервування, які є основним інструментом грошово-кредитної політики в більшості країн світу [1].

Обов'язкові резерви – це певна сума активів, які комерційний банк згідно з чинним законодавством зобов'язаний зберігати в центральному банку. Роль резервів можуть виконувати лише певні види активів – кошти на коррахунку в центральному банку та готівкові кошти в касі комерційного банку [1].

Обсяг обов'язкових резервів визначається нормами резервування, які встановлює центральний банк та структурою і обсягом депозитних зобов'язань кожного банку. Як правило, законодавством країни регулюються верхня і нижня межі резервних вимог, у діапазоні яких центральний банк фіксує фактично діючі норми резервування згідно зі станом кредитного ринку та завданнями поточної грошової політики [1].

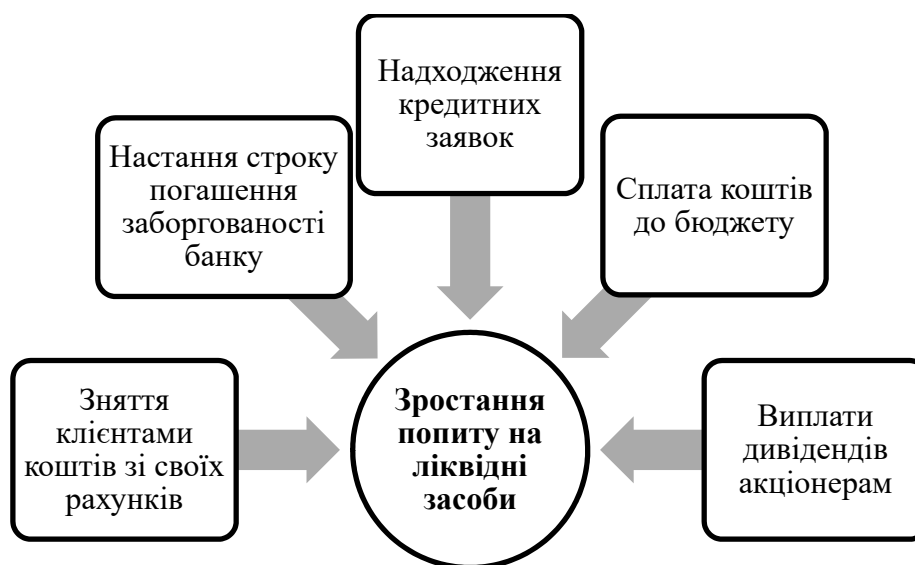


Рис. 1. Причини зростання попиту на ліквідні засоби з боку банку

Формування обов'язкових резервів має на меті:

- 1) регулювання грошової маси в обігу;
- 2) забезпечення своєчасності здійснення платежів за вимогами клієнтів;

- 3) підтримання ліквідності комерційного банку.

Створення системи обов'язкового резервування як інструменту регулювання ліквідності — одна з найсуперечливіших проблем у діяльності центральних банків. З одного боку, існування механізму резервування знижує загальний ризик банківської системи і є необхідним елементом макроекономічного регулювання грошової маси [1].

Національний банк України встановлює єдину норму резервування, яка переглядається залежно від економічної ситуації в державі. Обов'язковому резервуванню в нашій країні підлягають усі кошти юридичних і фізичних осіб, залучені комерційним банком у національній та іноземній валюті, незалежно від джерел, розмірів та строків їх розміщення на рахунках. Обов'язкові резерви формуються в цілому за консолідованим балансом комерційного банку так: відповідна сума коштів обов'язкових резервів у національній валюті утримується на кореспондентському рахунку комерційного банку в НБУ та в касі банку за певний період. Як правило, комерційні банки мають право до 30% суми обов'язкових резервів тримати у формі готівки в національній та іноземній валюті у своїх касах, але у періоди загострення фінансових криз це положення може бути відмінене. Обсяг обов'язкових резервів комерційний банк визначає щодаки в розмірі встановленого відсотка від середньоарифметичних залишків залучених банком коштів. На суму резервів, сформованих за рахунками фізичних осіб, банки мають можливість придбати ОВДП і одержувати відповідний дохід. Коли банк порушує мінімальні резервні вимоги, з нього в беззаперечному порядку стягується штраф, розмір якого залежить від облікової ставки НБУ та суми дефіциту обов'язкових резервів [1].

Основна мета управління обов'язковими резервними вимогами — підтримати передбачені законом резерви на мініальному рівні та не допустити ані надлишків, ані дефіциту. Надлишкові резерви не приносять процентних доходів і тому знижують можливості одержання прибутку, а дефіцит резервів тягне за собою видатки, пов'язані із застосуванням штрафних санкцій, порушує налагоджену роботу банку, знижує її ефективність.

Управління рівнем ліквідності та обов'язкового резервування потребує швидкого прийняття рішень, які мають важливі довгострокові наслідки і впливають на прибутковність банку. Тому в банках часто створюються спеціалізовані структурні підрозділи, які вирішують проблеми ліквідності і одночасно управляють грошовою позицією банку.

В управлінні грошовою позицією ризикувати можуть великі і стабільні банки, які мають міцну клієнтську базу та відповідний рівень організації розрахунково-касового обслуговування для прогнозування руху грошових потоків. Такі банки мають широкий доступ до ринку ліквідних коштів і можуть у критичній ситуації оперативно поповнювати резерви та підтримувати грошову позицію. Розгалужена мережа кореспондентських рахунків та відповідна інформаційна база дають змогу регулювати прибутковність, узгоджуючи цей процес із граничними розмірами ризику незбалансованої ліквідності. Водночас більшість банків (особливо новоутворених) змушені оперувати переважно високоліквідними ресурсами, які мають високу вартість. Політика постійного підтримання резервів на рівні, достатньому для задоволення вимог щодо норм обов'язкових резервів, особливо під час пікових періодів зростання депозитів, призводить до зниження показників прибутковності таких банків.

Поки що можливості вітчизняних банків щодо вибору методів управління ліквідністю досить обмежені. Відсутність розвиненого ринку цінних паперів та внутрішнього строкового ринку, непередбачуваність стану фінансового ринку та економічної ситуації в цілому, високий рівень політичного ризику країни, що майже повністю блокує вихід банків на міжнародні ринки, — усі ці чинники унеможливають застосування деяких інструментів управління ліквідністю в сучасних умовах. Не маючи змоги використовувати гнучкі підходи до регулювання ліквідності, банкам доводиться обирати «ліквідність — прибутковність» на користь останньої. Така практика призвела до кризового становища та банкрутства багатьох вітчизняних банків [1].

Вітчизняні банки мають ширше використовувати методи дослідження та прогнозування перспектив грошово-кредитної політики НБУ для визначення напрямків зміни умов кредитування й відсоткових ставок на фінансових ринках, а також сміливіше впроваджувати практику хеджування цінових ризиків, для уникнення невизначеності вартості ліквідних активів.

Література

1. EcoLib [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ecolib.com.ua/book.php?book=41> (Дата звернення 24.02.17).

Дуброва Наталя Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Дуброва Наталья Петровна

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры финансов и банковского дела

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

Dubrova Natalia P.

Ph.D., associate professor of finance and banking department

Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

Лавиш Ксенія Олексіївна

Ткаченко Інна Василівна

Магістри, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Лавыш Ксения Алексеевна

Ткаченко Инна Васильевна

Магистры, специальность «Финансы, банковское дело и страхование»

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

Lavysh Ksenia A.

Tkachenko Inna V.

Masters, specialty «Finance, Banking and Insurance»

Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

**ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ШЛЯХОМ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ
УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ПУТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ
ENHANCING THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE
BY IMPROVING PROFITABILITY**

Анотація. В статті розглянута сутність фінансової стійкості, різні підходи щодо її визначення. Наведені особливості категорії фінансової стійкості. Зроблений акцент на прибутку і рентабельності як основних якісних показниках фінансової стійкості. Визначені основні напрями збільшення прибутку.

Ключові слова: фінансова стійкість, показники фінансової стійкості, прибутковість, рентабельність, платоспроможність, управління прибутком.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность финансовой стабильности, разные подходы по ее определению. Приведены особенности категории финансовой стабильности. Сделан акцент на прибыли и рентабельности как основных качественных показателей финансовой стабильности. Определены основные направления увеличения прибыли.

Ключевые слова: финансовая стабильность, показатели финансовой стабильности, прибыльность, рентабельность, платежеспособность, управление прибылью.

Summary. The essence of financial stability and the different approaches to its definition are considered in the article. The features of financial stability category are aimed. It is pointed on profit and profitability as the main quality indicators of financial stability. The basic directions of increasing profits are determined.

Key words: financial stability, financial stability indicators, profitability, economic efficiency, solvency, profit management.

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи та соціально-політичної нестабільності перед сільськогосподарськими підприємствами постає задача забезпечення ефективного функціонування. Вважається, що підприємство є фінансово стійким, якщо власні кошти підприємства покривають не менше ніж половину всіх фінансових ресурсів, а також вчасно і в повному обсязі розраховується за своїми зобов'язаннями.

Фінансово стійке підприємство має можливість оновлювати основні фонди, впроваджувати нові технології, задовольняти потреби виробництва у товарно-матеріальних запасах, своєчасно розраховуватися за кредитними зобов'язаннями при прийнятному співвідношенні власного і позикового капіталу. Умовою стійкого розвитку підприємства виступає його ефективна господарська діяльність, що сприяє розвитку підприємства та зростання його ринкової вартості. У зв'язку з цим актуальним є впровадження заходів щодо підвищення фінансової стійкості підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням зміцнення фінансової стійкості, покращення їх фінансового становища підприємств, аналізу і діагностики фінансової стійкості присвячені праці зарубіжних та вітчизняних учених, а саме І. О. Бланка, Ю. Бріггема, В. М. Гейця, В. В. Ковальова, Л. А. Костирко, Р. С. Сайфуліна, Е. С. Стоянової, В. А. Харченко, А. Д. Шеремета та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибоке опрацювання проблем управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання, не достатньо дослідженими залишаються питання вибору та реалізації на практиці напрямків її зміцнення. Це обумовило вибір теми та мети даної статті.

Метою статті є обґрунтування теоретичних та практичних підходів щодо зміцнення фінансової стійкості підприємства шляхом підвищення прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість підприємства розглядається як такий стан фінансових ресурсів, при якому досягаються фінансова незалежність підприємства від запозичених коштів, забезпечується його платоспроможність та стабільна продуктивність. Щодо визначення категорії «фінансова стійкість» існує безліч точок зору, які мають спільні риси. Більшість економістів ототожнюють поняття «фінансовий стан» та «фінансова стійкість», але фінансова стійкість в цьому випадку розуміється ними як стійкий або позитивний фінансовий стан. На думку Донченко Т. В. фінансова стійкість підприємства є якісною характеристикою його фінансового стану і характеризується як здатність підприємства

ефективно функціонувати та розвиватися, відзначається достатнім рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами та ефективністю управління ними, що забезпечує його платоспроможність, прибутковість та рентабельність [3]. Русіна Ю. О. зазначає, що не існує чіткого визначення поняття фінансової стійкості, і оскільки дана категорія має широке поняття, то узагальнивши погляди вчених можна визначити її наступні особливості, а саме [2, 7]:

1. Фінансова стійкість визначає фінансову безпеку підприємства, а також його фінансову незалежність від інвесторів та кредиторів.

2. Фінансова стійкість підприємства визначається як здатність фінансової системи зберігати рух грошових коштів, незважаючи на зовнішні та внутрішні фактори.

3. Фінансова стійкість формується в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, а отже виступає головним компонентом загальної економічної стійкості підприємства.

4. Фінансова стійкість підприємства — це здатність здійснювати господарську діяльність в умовах підприємницького ризику, мінливого середовища бізнесу спрямовану на зміцнення конкурентних переваг організації з урахуванням інтересів суспільства і держави та максимізації добробуту власників.

5. Фінансова стійкість підприємства в довгостроковому плані характеризується співвідношенням його позикових та власних коштів; визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

З точки зору методології стійкість являє собою властивість підприємства як економічної системи знаходитись в стані рівноваги або функціонувати при допустимих обмеженнях, що дозволяє зберегти основні його характеристики у незмінному вигляді протягом певного часу і забезпечити стійкість його розвитку [6]. А в економічному сенсі фінансова стійкість забезпечує:

- економію фінансових ресурсів при зростанні обсягів виробництва;
- створення умов, які забезпечують раціональне використання фінансових ресурсів;
- економію фінансових ресурсів, що зменшує потребу в позикових коштах і сприяє збереженню фінансової незалежності;
- структурні зрушення в джерелах фінансування;
- сприяння впровадженню прогресивних фінансових технологій;
- вивільненню оборотних коштів та прискорення їх оборотності.

Таким чином, фінансова стійкість це узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, здатність підприємства розвиватися та функціонувати, забезпечувати фінансову незалежність, зберігати рівновагу своїх пасивів та активів, що формує інвестиційну привабливість та забезпечує платоспроможність підприємства. Тобто це такий фінансовий стан підприємства, за якого воно може вільно формувати фінансові ресурси, маневрувати та ефективно їх використовувати, забезпечувати фінансову рівновагу між власним та позиковим капіталом, зберігаючи при цьому платоспроможність. Фінансова стійкість формується в процесі виробничо-господарської діяльності та є головним компонентом загальної стійкості підприємства [7, 8].

Як зазначає Левицький В.В. однією з важливих умов прийняття управлінських рішень є розрахунок фінансових показників (коефіцієнтів) на основі фінансової звітності та використання їх для оцінки фінансового стану підприємства. Виділяють 6 груп показників за наступними напрямками фінансового аналізу: аналіз майнового стану; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз рентабельності; аналіз стану та діяльності підприємства на ринку капіталів [6].

Зокрема прибуток і рентабельність є основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства та його фінансовий стан. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою, бо зростання рентабельності є свідченням збільшення одержуваного прибутку. На думку науковців, рентабельність виступає індикатором прибутковості підприємства, характеризує ефективність вкладеного капіталу, використання грошових та матеріальних коштів.

Отже, прибутковість — це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних

ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва [4].

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства є ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес планування надходжень і використання грошових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств [1].

Ефективність управління прибутком на сільськогосподарських підприємствах залежить від якості аналізу, реальності виявлення резервів його збільшення, формування економічно обґрунтованих планів формування і використання прибутку. Одним із чинників зростання прибутку є зниження собівартості продукції. При зниженні собівартості продукції відбувається економія ресурсів, які є в розпорядженні підприємства. Зниження собівартості є необхідною умовою стабілізації цін та економічного зростання будь-якого підприємства. Значний вплив на збільшення прибутку має оновлення основних засобів. Технічне переозброєння виробництва оптимізує економічні показники діяльності підприємства.

Отже, заходи, спрямовані на покращення фінансової стійкості підприємства, містять в собі управління доходами та витратами, як складовими управління прибутком сільськогосподарських підприємств.

Висновки і пропозиції. Фінансова стійкість підприємства характеризує результат поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями. Заходи, спрямовані на покращення фінансової стійкості підприємства, містять в собі управління доходами та витратами, як складовими управління прибутком підприємства. Одним із важливих напрямів зростання прибутку є зниження собівартості продукції, що є необхідною умовою стабілізації цін та економічного зростання сільськогосподарського підприємства.

Література

1. Гаватюк Л. С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л. С. Гаватюк, Н. В. Дармограй, Г. М. Хіміїчук // Молодий вчений. — 2016. — № 1 (28). — С. 40–43.
2. Домбровська Л. В. Зміцнення фінансової стійкості підприємства шляхом оптимізації структури капіталу / Л. В. Домбровська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». — 2014. — № 2. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2731>.
3. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 1. — Т. 1. — С. 23–27. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_1_1/023-027.pdf.
4. Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності [Електронний ресурс] / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Економіка та суспільство. — 2016. — Вип. 3. — С. 189–192. — Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>.
5. Куриленко Т. П. Сутність фінансової стійкості підприємств та показники її оцінювання / Т. П. Куриленко // Теорії мікро-макроекономіки. Збірник наукових праць. — 2011. — Випуск 36. — С. 197–208.
6. Левицький В. В. Оптимальні підходи аналізу фінансової стійкості підприємства / В. В. Левицький // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. — 2009. — Вип. 12. — С. 61–65. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2009_12_11.
7. Русіна Ю. О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають / Ю. О. Русіна, Ю. В. Полозук // Международный научный журнал. — 2015. — № 2. — С. 91–94.
8. Ткаленко Я. М. Фінансова стійкість підприємства та фактори впливу на неї / Я. М. Ткаленко, С. О. Криниця // www.inter-nauka.com/uploads/public/14508993787623.pdf.

Крухмаль Олена Валентинівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет*

Крухмаль Елена Валентиновна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансов, банковского дела и страхования
Сумской государственной университет*

Krukhmal E.

*PhD, docent
Sumy State University*

Заець Олексій Сергійович

*студент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет*

Заец Алексей Сергеевич

*студент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Сумской государственной университет*

Zaiets O.

*student
Sumy State University*

PEER-TO-PEER КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ БАНКІВ

PEER-TO-PEER КРЕДИТОВАНИЕ В УКРАИНЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ БАНКОВ

PEER-TO-PEER LENDING IN UKRAINE: PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT AND CHALLENGES FOR BANKS

Анотація. Досліджено та узагальнено основні підходи до здійснення р2р кредитування, переваги та недоліки, сучасний стан.

Ключові слова: peer-to-peer кредитування, краудфандинг, інвестиції, мікрокредитування.

Аннотация. Исследованы и обобщены основные подходы к осуществлению р2р кредитования, преимущества и недостатки, современное состояние.

Ключевые слова: peer-to-peer кредитование, краудфандинг, инвестиции, микрокредитование.

Summary. Investigated and summarized basic approaches to P2P lending, advantages and disadvantages, current state.

Keywords: peer-to-peer lending, crowdfunding, investments, microcredit.

Нормативні зміни стали одним з головних факторів, який призвів до процесу зміни вигляду банківської системи і швидкому зростанню кредитних онлайн-майданчиків. Новий фінансовий порядок активно входить в наше повсякденне життя. Це поле, на якому банки зустріли хвилю конкуренції з боку моло-

дих учасників, як, наприклад, кредитних онлайн-майданчиків, які надають більш вигідні умови здійснення позик за допомогою технологій, і в результаті чого вони домагаються більш прозорої структури обслуговування і більшої довіри, а це як раз те, чого чекають клієнти від таких сервісів.

Як і в багатьох країнах світу в якості альтернативи традиційним формам мікрокредитування в нашій країні почало розвиватися Peer-to-Peer кредитування (далі P2P-кредитування).

P2P кредитування для України є відносно новим методом фінансування і у вітчизняній академічній літературі практично відсутні фундаментальні наукові праці щодо його сутності, забезпечення та проблем розвитку. Протягом останніх років українські вчені звертають свою увагу на нестандартні методи колективного фінансування бізнесу, громадських проєктів, зокрема на краудфандинг, але при цьому P2P-кредитування згадується в статтях як один з інноваційних підходів до фінансування проєктів. Зокрема в працях І. Васильчук [7], Ю. Петрушенко [8] P2P розглядається як один з методів колективного фінансування.

Серед зарубіжних вчених, які розробляють дану проблематику, слід виділити таких як С. Моєннінгофф, А. Уієандт, Лепро С., Й. Д. Ротг (*S. Moenninghoff, A. Wieandt, S. Lepro, J. D. Roth*) та інших дослідників.

Отже, при практичній відсутності наукових праць та активному розвитку P2P кредитування в умовах пошуку нових способів залучення ресурсів, дослідження розвитку P2P кредитування в Україні є актуальним та має практичне значення.

Мета статті — теоретичне узагальнення підходів до визначення сутності P2P-кредитування як інноваційної фінансової послуги, визначення особливостей його розвитку в Україні, а також визначення можливостей банку на ринку P2P-кредитування.

P2P розшифровують як peer-to-peer або person-to-person кредитування, що означає кредитування рівних або людини людині, іншими словами це кредитування фізичною особою фізичної особи.

При P2P-кредитуванні в кредитні взаємини вступають рівноправні сторони і укладають договір один з одним з приводу позикової вартості за допомогою посередника — мікрофінансової організації чи банку. Даний вид діяльності, як правило, ведеться в електронній формі і являє собою форму мікрокредитування, в якій видача і отримання позик фізичними особами здійснюється безпосередньо, без залучення банків.

Розглянемо основні особливості P2P-кредитування, що властиві ринку. Традиційним майданчиком для надання P2P-кредитів є інтернет [2, с. 39]. Це може бути як самостійний сайт (наприклад, сервісів Fingooogo [3], Loanberry [4], Webtransfer [5]), так і сервіс в рамках існуючого з іншою метою сайту (наприклад, біржа кредитів на WebMoney [6], Сервіс вигідних вкладень[1]).

P2P інвестування не слід плутати з P2P кредитуванням, оскільки в цьому випадку, відбувається безпосередня взаємодія з позичальником.

«P2P інвестування» — це практика інвестування грошових коштів позичальниками, які мають гарантіями, які запитують позику, не вдаючись при цьому до послуг традиційної фінансової посередника і які інвестору невідомі. Інвестування має місце он-лайн через компанію з надання / інвестування через P2P інвестиційну компанію. Є індивідуальний інвестор і окремих позичальник. Гарантії (векселі) можуть бути продані в якості забезпечення і таким чином, інвестори можуть вийти з інвестицій, перш ніж позичальник відшкодує борг.

Сервіс P2P кредитування є платформою, яка об'єднує з одного боку кредиторів, а з іншого — позичальників. Платформа не приймає на себе кредитних ризиків — всі позики видаються за рахунок коштів кредиторів.

Сервіс проводить скоринг позичальників, надає послуги зі збору простроченої заборгованості і зручної оплати за виданими кредитами.

Процентні ставки або встановлюються кредиторами (позикодавцями), що конкурують за найнижчу ставку в рамках зворотного аукціону, або визначаються компанією-посередником за результатами аналізу кредиту позичальника.

Позичальникам, які за результатами оцінки мають більше шансів пройти через дефолт, присвоюються вищі ставки.

Кредитори пом'якшують ризик того, що позичальники не повернуть отримані гроші, вибираючи, кому з них можна надати кредит, а також варіюючи свої інвестиції в залежності від характеристик позичальника.

Схема роботи p2p кредитування представлена на рисунку 1.

На витрати кредиторів, пов'язані з наданням позик, не поширюються жодні державні гарантії. Банкрутство компанії, яка видає рівноправні позики, також може поставити під загрозу інвестиції кредиторів.

Кредитні посередники є комерційними структурами; вони створюють дохід, стягуючи одноразову плату з позичальників за надання позик, а також встановлюючи для інвесторів плату за обслуговування кредиту, яка або є фіксованою і стягується щорічно, або виражається у відсотках від суми позики. В результаті автоматизації багатьох послуг накладні витрати компаній-посередників знижуються, і їх обслуговування обходиться дешевше, ніж надання послуг звичайними фінансовими інститутами. Отже, позичальники можуть отримувати гроші під більш низький відсоток, а кредитори — отримувати більш високі доходи.

Рівноправне кредитування не вписується ні в одну з трьох категорій традиційних фінансових інститутів: депозитарії, інвестори, страхувальники, і іноді класифікується як альтернативна фінансова послуга.

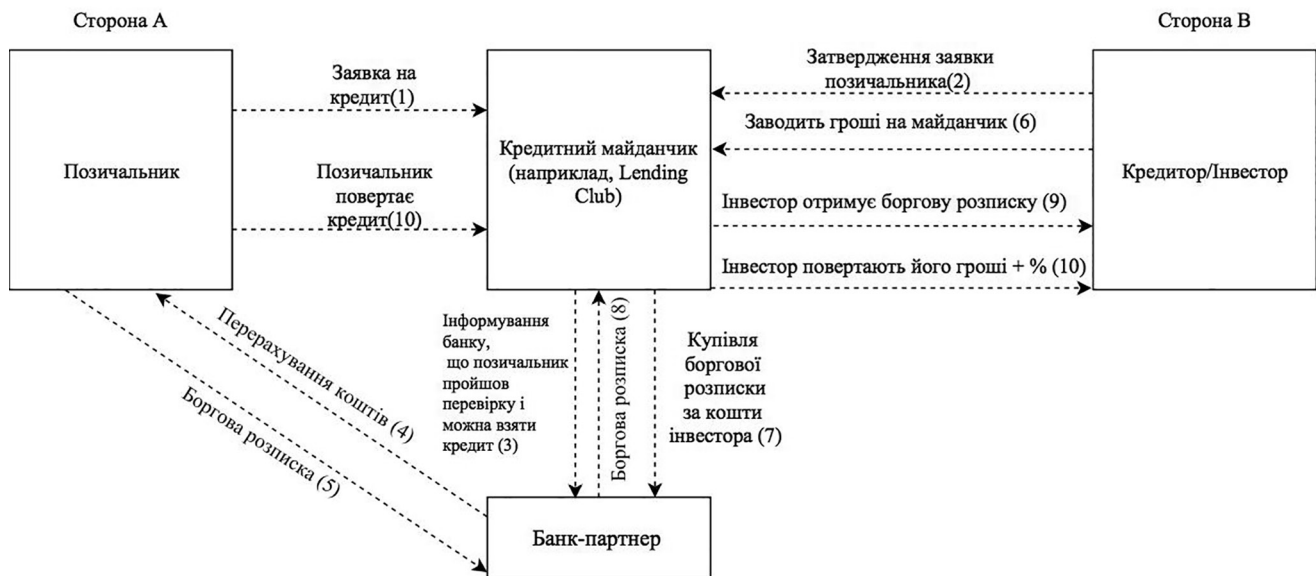


Рисунок 1. Схема роботи p2p кредитування [складено автором на основі 2]

До ключових характеристик рівноправного кредитування відноситься наступне:

- позики надаються на комерційних умовах;
- можливість відсутності зв'язку або будь-яких попередніх відносин між кредиторами і позичальниками;
- посередництво спеціалізованої кредитної організації;
- економічні операції здійснюються он-лайн;
- кредитори можуть самі вибирати, в які позики вони хочуть інвестувати;
- позики не забезпечені і не захищені умовами державного страхування;
- позики є цінними паперами, які можна продавати іншим кредиторам.

Ми вже стаємо свідками, як два світи фінансів – традиційний і технологічний починають інтегруватися один з одним, вибираючи найкраще від обох систем, щоб бути ближче до споживачів. Як приклад, партнерство FundingCircle і RBS, яке відкрило доступ до фінансування тисячам дрібних підприємств у Великобританії.

З березня 2016 року ПАТ КБ «ПриватБанк» зі своїм партнером MasterCard запусив в Україні платформу видачі роздрібних мікрокредитів, яка має назву «Сервіс вигідних вкладень».

ПАТ КБ «ПриватБанк» став першим в світі банком, який реалізував технологію P2P кредитування в такому форматі і виступив оператором майданчика в партнерстві з MasterCard.

Також партнерство Lending Club і Citigroup, щоб банк міг додатково фінансувати величезну кількість позичальників, яких він просто фізично не може охо-

пити своєю мережею філій. Ми є свідками інтеграції, від якої клієнти будуть тільки вигравати.

У традиційних банків є кілька варіантів реакції на події метаморфози:

- прийняти для себе нові принципи кредитних платформ (зручність, гнучкість, низька вартість і технологічність);
- партнерство з гравцями Фінтех-сегмента;
- або бути відтиснутими новими інноваційними гравцями.

Якщо банки виберуть варіант з перших двох, то їх відносини з клієнтами можуть вийти на абсолютно новий рівень. Зближення двох типів фінансів – «старого» і «нового» – можуть в результаті приймати абсолютно різні форми, від роздільного функціонування до злиттів.

Отже, при P2P-кредитуванні в кредитні взаємини вступають рівноправні сторони і укладають договір один з одним з приводу позикової вартості за допомогою посередника – мікрофінансової організації чи банку. P2P інвестування не слід плутати з P2P кредитуванням, оскільки в цьому випадку, відбувається безпосередня взаємодія з позичальником.

Перевагами p2p кредитування для позичальника є високий відсоток схвалення, вигідні ставки, мінімальний комплект документів та висока швидкість ухвалення. А для інвестора перевагами є низький рівень ризику, вигідні ставки та низькі операційні витрати.

Кредитні онлайн-майданчики гуманізують фінансові взаємини, вибудовуючи довгострокові зв'язки з клієнтами. Банкам сьогодні потрібно остаточно визначитися зі своїм ставленням до цих процесів, та обрати стратегію поведінки.

Література

1. Сервіс вигідних вкладень [Оф. сайт]. — URL: <https://privatbank.ua/p2p/>
2. Калужський М. Л. Маркетингові мережі в електронній комерції: інституційний підхід: монографія. — М.: Директ-Медіа, 2015. — 402 с.
3. Онлайн сервіс кредитування Фінгуру [Оф. сайт]. — URL: <https://fingoorgo.ru/public/about.do> (дата обращения: 29.10.2015).
4. Інтернет-сервіс Loanberry [Оф. сайт]. — URL: <https://www.loanberry.ru/s/p2pkreditovanie/>
5. Мережа соціального кредитування [Оф. сайт]. — URL: <https://webtransfer.com/ru/page/about>
6. Біржа кредитів системи WebMoney Transfer [Оф. сайт]. — URL: <https://credit.webmoney.ru>
7. Васильчук І. Краудфандінг та краудінвестинг як фінансові інновації / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України. — 2013. — № 11–12. — С. 59–67.
8. Петрушенко Ю. М. Розвиток методів колективного фінансування як фактор соціально-економічного розвитку територіальних громад / Ю. М. Петрушенко // Світ фінансів. — 2014. — № 1. — С. 106–113.
9. Moenninghoff, S., Wieandt, A. «The Future of Peer-to-Peer Finance». Retrieved May 20, 2014.
10. Lepro, Sara (December 20, 2010). «Prosper Ditches Auction Pricing for Model Like P-to-P Rival's». American Banker. Retrieved July 31, 2012.
11. J. D. Roth Taking a Peek at Peer-to-Peer Lending Time November 15, 2012; Accessed March 22, 2013.

Кузьмінський Володимир Зигмонтович

*Кандидат економічних наук,
Доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу*

Кузьминский Владимир Зигмонтович

*Кандидат экономических наук,
Доцент кафедры финансов и банковского бизнеса*

Kuz'minskij V.

Ph.D., Assistant Professor of Finance and Banking Department

Чинарьов Олексій

*Студент магістратури спеціальності «Фінанси та Кредит»
Університет економіки та права «КРОК»*

Чинарёв Алексей

*Студент магистратуры специальности «Финансы и Кредит»
Университет экономики и права «КРОК»*

Chynarov A.

*Student
«KROK» University*

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

FINANCIAL RISKS ENTITIES

Анотація. У статті розглянуто вплив ризиків на підприємство та заходи що до зниження ризиків.

Ключові слова: фінансові ризики, суб'єкт, підприємство, управління ризиками.

Аннотация. В статье рассмотрено влияние рисков на предприятия и меры что к снижению рисков.

Ключевые слова: финансовые риски, субъект, предприятие, управление рисками.

Summary. The article discusses the impact of risks on business and activities that reduce risks.

Keywords: financial risks, financial risks, an enterprise risk management.

Постановка проблеми

Детерміновані ситуації, коли відсутній ризик, зустрічаються в людській діяльності та, зокрема, в економіці досить рідко. Більшість невизначених подій, що спричиняють ризик, є неповністю прогнозованими та контрольованими, їх неможливо усунути, а тому навіть на перший погляд досить ефективні рішення можуть призвести до значних збитків. Неможливо повністю звільнитися від ризику: намагаючись позбутися однієї ризикованої ситуації, можна потрапити у іншу. Навіть абсолютна бездіяльність у економічному житті спряжена з ризиком невикористаних можливостей.

Принципово нове трактування ризику запропонував американський економіст Френк Найт. На його

думку, ризик — не просто матеріальні збитки, а наслідок невизначеності прибутку. Концепція Френка Найта стала першим кроком до розроблення сучасної теорії фінансового ризику, головна мета якої оптимізація функції ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

За останні два-три роки з'явилася низка робіт вітчизняних і зарубіжних економістів із теорії ризику. Найгрунтовніший доробок тут мають О. Альгін, І. Балабанов, В. Грушко, Л. Тулуш, О. Чумаченко, В. Кузьмінський, І. Бланк, Б. Гардінер, П. Грабовий, А. Мазаракі, М. Рогов, В. Успенко. Практичні аспекти теорії ризику розглянуто у працях В. Альничева, М. Білухи,

Г. Клейнера, Г. Шарової, О. Ширінської, О. Ястремського та ін. Проте однозначного визначення змісту економічного ризику немає, що приводить до різноманітних рекомендацій стосовно управління ризиками, попередження їх виникнення.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження проблем управління фінансовими ризиками компанії на основі дослідження діяльності підприємства в межах економічної галузі ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ринкова економіка існує на засадах рівності попиту і пропозиції та конкуренції. Реалізація виробленої продукції як і послуг віддзеркалює сутність виробничої діяльності. І попит, і конкуренція впливають на фінансовий результат. Отже, сама суть ринку породжує певні ризики: попит, ціна, доходи, прибуток. До ризику потрібно віднести і категорію часу.

Зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства пов'язано зі швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових для нашої господарської практики фінансових технологій і інструментів та інших факторів.

На сучасному етапі до числа основних видів фінансових ризиків підприємства відносяться наступні: ризик зниження фінансової стійкості підприємства, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, інфляційний, процентний, валютний, депозитний, кредитний, податковий, структурний, криміногенний, та багато інших ризиків.

Крім цих видів ризиків деякі автори ще виділяють такі, як: маркетингові, ризики зміни законодавства, ризики зміни ціни, комерційні, ризики втрати майна, соціально-правові, функціональні, селективні, ризики ліквідності та ін.

Ризики виникають у зв'язку з рухом фінансових потоків і виявляються на ринках фінансових ресурсів в основному у вигляді процентних, валютних, кредитних, комерційних, інвестиційних ризиків.

Ризик як економічна категорія — це подія, що може відбутися або ні. У разі настання такої події можливі три економічних результати: негативний (програш, збиток), нульовий і позитивний (виграш, вигода, прибуток).

Структурний комплекс механізмів (інструментів) сучасної теорії економічного ризику доцільно подати за такою концептуальною схемою:

- основні засади якісного аналізу ризику;
- кількісний аналіз ризику;

- система показників кількісної оцінки ступеня ризику;
- моделювання ризику;
- основні (інваріантні щодо широкого спектра економічних проблем) способи оптимізації управління ризиком та його попередження.

Якісний аналіз ризику є найскладнішим і потребує ґрунтовних знань, досвіду й інтуїції. Його головна мета — ідентифікувати можливі ризики. Існують формалізовані процедури аналізу ризику для прийняття рішень з урахуванням ставлення суб'єктів до ризику.

Кількісний аналіз ризику ґрунтується на методі аналогій, аналізі чутливості (вразливості), методі імітаційного моделювання, аналізі можливих збитків тощо.

Одним із основних складників ризику є система кількісних показників ступеня економічного ризику. Оцінюють ступінь ризику в кількісному вираженні: як в абсолютному, так і у відносному. Слід підкреслити, що ризик — це багатовимірна системна характеристика (категорія) економічних об'єктів (процесів).

Одним із найважливіших функціональних завдань управління фінансами суб'єкта господарювання являється управління фінансовими ризиками, що забезпечується створенням та реалізацією певної моделі управління ризиками як відокремленого функціонально-організаційного блоку фінансового менеджменту. Слід відмітити, що у сучасній фінансовій літературі такий функціонально-організаційний блок фінансового менеджменту часто називають як ризик-менеджмент (Risk Management), однак надалі ми будемо використовувати переважно термін управління фінансовими ризиками, який можна визначити наступним чином:

управління фінансовими ризиками це специфічний функціонально — організаційний блок у структурі моделі фінансового менеджменту на підприємстві, що відповідає за виявлення, ідентифікацію, оцінку та нейтралізацію фінансових ризиків при здійсненні операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також сукупного ризику фінансове — господарської діяльності суб'єкта господарювання в ринковому середовищі.

В системі методів управління фінансовими ризиками підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам їх нейтралізації.

Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків являють собою систему методів мінімізації їх негативних наслідків, які обираються і здійснюються в рамках самого підприємства.

Основним об'єктом використання внутрішніх механізмів нейтралізації являються, як правило всі види допустимих фінансових ризиків, значна частина ризиків критичної групи, а також не страховані

катастрофічні ризики, якщо вони приймаються підприємством в силу об'єктивної необхідності. В сучасних умовах внутрішні механізми нейтралізації охоплюють переважно частину фінансових ризиків підприємства.

Перевагою використання внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є високий ступінь альтернативності управлінських рішень, що приймаються, не залежних, як правило, від інших суб'єктів господарювання. Вони виходять із конкретних умов здійснення фінансової діяльності підприємства і його фінансових можливостей, дозволяють в найбільшому ступені врахувати вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових ризиків в процесі нейтралізації їх негативних наслідків.

Компанія для досягнення поставлених цілей діяльності має право від свого імені укладати угоди, набувати володіти рухомим і нерухомим майном, виробниче обладнання, що враховується на його самостійному балансі, може від свого імені у власність, бізнес і фінансові операції, оренда, застава їх майна, бути позичачем і відповідачем в суді.

Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір майна підприємства, що гарантує інтереси його кредиторів. Прибуток компанії формується за рахунок надходжень від статутної діяльності після відшкодування матеріальних та аналогічних витрат, витрат на оплату праці, виплати відсотків по кредиту.

Фінансові результати компанії встановлюються на основі річних і кварталних фінансових звітів. Вищим керівним органом товариства є загальні збори його членів. Збори складається з членів або представників, призначених ними. Серед учасників було обрано голову, який організовує підготовку, реалізацію та виконання спільних документів нарад. Виконавчий орган «Фора» є адміністрація, очолювана директором. Директор призначається загальними зборами членів, підзвітні та організовує виконання його рішень.

Адміністрація вирішує всі питання компанії, за винятком питань, що належать до виключної компетенції загальних зборів, за винятком. Директор форм адміністрації підприємства за погодженням із загальними зборами учасників. Кадрові компанії графіком, розробленим адміністрацією і затверджується директором за погодженням із загальними зборами учасників, виходячи з необхідності і розрахунку заробітної плати.

ТОВ «Фора» має магазин, розташований у віддаленому районі міста Петропавлівська-Камчатського. Цей магазин є дуже великий асортимент сантехніки та супутніх товарів (побутова хімія). Він працює сім днів на тиждень, сім днів на тиждень, без перерви з 9.00 до 24.00 години. Цінова політика спрямована на споживачів з доходом — середній.

Магазин ТОВ «Фора» розташований в окремій будівлі. Будівля включає в себе наступні групи об'єктів: торгові приміщення; склад (для зберігання сухих продуктів, обладнання, льон) адміністративно — побутові приміщення (кабінет директора, кімната персоналу, гардеробна кімната), технічні приміщення (припливна щитові, бойлер, теплова одиниця). Устаткування на торговому майданчику розташована таким чином, щоб покупець мав вільний доступ до комерційних прилавоків, вітрин і холодильників.

Ми аналізуємо баланс активу, який містить інформацію про розміщення капіталу, що є в розпорядженні Товариства, тобто про вкладення його в конкретне майно і матеріальні цінності, витрати підприємства по виробництву та реалізації продукції і вільних залишків грошових коштів.

Вибір стратегії управління ризиками «Фора» повинна здійснюватися на основі аналізу ключових факторів, що характеризують її стан і зовнішнього середовища, асортимент продукції.

Аналіз результатів «Фора» показав:

- зниження ризику фінансової стійкості. Цей ризик генерується в «Фора» ТОВ недосконалістю структури капіталу, це створило дисбаланс позитивних і негативних грошових потоків підприємства за обсягом. Це створює ризик загрози банкрутства.
- ризик неплатоспроможності, наявність такого ризику свідчить про низький рівень ліквідності оборотних активів, що генерують дисбаланс позитивних і негативних грошових потоків підприємства в часі. За своїми фінансовими наслідків цей вид ризику також є одним з найнебезпечніших.
- структурний ризик. Цей вид ризику генерується неефективним фінансуванням поточних витрат підприємства, що сприяє високій частки постійних витрат в їх загальному обсязі.
- Для компанії залишаються в силі і інфляції ризику і податкових ризиків. В умовах інфляційної економіки виділяються в самостійний вид фінансових ризиків. Існує можливість введення нових видів податків і зборів на здійснення окремих аспектів господарської діяльності; може підвищити рівень ставок діючих податків і зборів; зміни умов і умов окремих податкових платежів; ймовірність відміни діючих податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства. Що стосується компанії непередбачуваного (як показано на сучасній вітчизняній фіскальній політики), вона значно впливає на фінансові результати його діяльності.

Оскільки діяльність компанії заснована на угодах, своєчасне виконання партнерів і підрядників, який є одним з найбільш важливих умов для стабільності і передбачуваного функціонування підприємства.

Таким чином, ризики, пов'язані з невиконанням господарських договорів, а також впливати на діяльність «ФОРА». Серед них можна відзначити ризик відмови партнера від укладення договору після переговорів, ризик дебіторської заборгованості, ризик укладання договору з неплатоспроможним партнером, ризик укладання договору на умовах, які відрізняються від звичайних, і інші. За межами підприємства причин цих ризиків слід віднести в першу всіх непередбачених неспроможності ділових партнерів, так як вихід з ладу однієї компанії впливає на фінансове становище своїх партнерів і т.д. ланцюг до платоспроможності звичайних клієнтів, які не отримують зарплату на підприємстві.

Вибір стратегії відновлення фінансового стану компанії повинен бути зроблений на основі аналізу ключових факторів, що характеризують стан ТОВ «Фора» і зовнішнього середовища, продуктового портфеля. Аналіз фінансового стану був відправною точкою прогнозування, планування, управління фінансовими ризиками підприємства. Стратегія управління фінансовими ризиками ґрунтується на сильних сторонах (при придушенні дефектів), при цьому враховуються джерела можливостей і загроз, виявлених у зовнішньому середовищі.

Розглянемо основні заходи щодо поліпшення ТОВ «Фора» фінансовий стан.

Зовнішні збору коштів джерела в ТОВ «Фора» оборот може бути рекомендовано застосування: факторинг, лізинг, кредити залучити прибуткові проекти.

Укладати договори з покупцями повинні бути гнучкими — якщо загальна передоплата не представляється можливим, ви повинні спробувати отримати часткову передоплату. Необхідно ввести систему знижок, а не кілька розрізаних знижок; оцінити вплив знижок на фінансові результати компанії. Ми вважаємо за необхідне встановити цільові показники для різних видів продажів, таких як продажі кредиту можуть бути зарезервовані тільки для потенційних клієнтів, які в даний час не мають достатніх коштів, а також вхід на нових важливих ринках.

Ви повинні встановити винагороди персоналу, в залежності від ефективності заходів з продажу та оплати.

Знижки будуть виправдані, якщо вони призводять до розширення продажів і підвищення загального прибутку.

Витрати і ризики, пов'язані з відсутністю оборотного капіталу може бути наступним — затримки в постачанні товарів і, отже, зниження продажів через недостатнє інвентарю.

Для того щоб знизити фінансові ризики, оптимізувати структуру продукції, що продається включає в себе наступні елементи:

- аналіз споживчого попиту на окремі продукти;
- врахування обмежень, пов'язаних з ринковим попитом на окремі продукти;
- вибір з урахуванням ринкового попиту в цінах і обсягах раціонального поєднання;
- Прогноз грошових потоків для порівняння планових і оптимальних виробничих програм.

Отримання максимального прибутку можливо при оптимальному поєднанні обсягу і цін на товари, що пропонуються, знаходження рівноважної ціни і відповідні продажу. Є прості та ефективні методи визначення оптимальної ціни та обсягу продажів, співвідношення основна умова для застосування якого є попереднє розподіл на постійні та змінні витрати.

Мета максимізація прибутку є визначення положення динамічної рівноваги між попитом і пропозицією. Для підприємств, прагнення до сильної позиції на ринку, ціна установка має вирішальне значення для успіху обраної стратегії. Використання орієнтованої на попит ринку на основі системи ціноутворення дозволяє збільшити внесок в покриття, і, отже, прибуток. Ефективний контроль діапазону дозволяє збільшити вашу прибуток і грошовий потік в найкоротші терміни і без значних інвестицій. корпоративні ресурси завжди обмежені, тому ви завжди повинні продавати тільки те, що приносить гарний прибуток і стабільний грошовий потік. Будь-яке підприємство повинно прагнути до збільшення продажів. Обсяг продажів може бути збільшений шляхом:

- зниження цін на еластичному попиті;
- продажів на нових ринках.

Проблема ризику й доходу є однією з ключових концепцій у фінансовій і виробничій діяльності суб'єктів ринкових відносин.

Під «ризиком» прийнято розуміти ймовірність (загрозу) втрати підприємцем частини своїх ресурсів, ймовірність недоодержання появи додаткових витрат у результаті проведення визначеної фінансової і виробничої стратегії. Сутність ризику складається в можливості відхилення отриманого результату від запланованого. Більш того, правомірно говорити про ризик упущеної можливої, тобто ризику непрямого (побічного) фінансового збитку (неотриманий прибуток) у результаті того, що який-небудь захід не було проведено чи була зупинена господарська (комерційна) діяльність. Якщо дивитися на проблему більш формально, то мова йде не тільки про ризик втрат, а й про ризик вигоди (одержання додаткового прибутку). Як відхилення від планованого результату він може мати й позитивну сторону. Отже, ризик як елемент господарського рішення може бути визначений у такий спосіб — це ситуативна характеристика діяльності будь-якого суб'єкта ринкових відносин, що

відображає невизначеність її результату і можливі несприятливі (або сприятливі) наслідки у випадку неуспіху (або успіху).

Наслідки невірних оцінок ризиків або відсутність можливості протиставити дійові заходи можуть бути дуже неприємними.

Ризик є невід'ємною складовою будь-яких економічних процесів. Це пов'язано з тим, що у загаль-

ному ризик може бути і як ознакою невизначеної ситуації у навколишньому середовищі, так і необхідністю вибору певного напрямку щодо досягнення поставлених цілей деякого економічного агента. Тож функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в економічному житті суспільства є об'єктивною умовою щодо застосування відповідних методів ризик-менеджменту в його повсякденній діяльності.

Література

1. Конституція України. Прийнята Верховною Радою України 28.06.96 р.
2. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, N18, ст. 144.
3. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, NN40–44, ст. 356.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування»/ Урядовий Кур'єр. — 2001.07.11.
5. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. — К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 2007.
7. Болюх М. А., Зурчевський В. З., Горбаток М. І. Економічний аналіз: Навч. посібник — К.: 2007.
8. Гальчинский А. С. Теория грошей. — К.: Основи, 2006.
9. Голуб А., Семенов Л., Смовженко Т. Гроші. Кредит. Банки: Навчальний посібник. — Львів: видавництво «Центр Європи», 2007.
10. Гроші та кредит. Підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна; за заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2001.
11. Гроші та кредит: Підручник / За ред. професора Б. С. Івасіва. — К.: КНЕУ, 2004.

Майстренко Олексій Андрійович

*студент кафедри менеджменту та адміністрування
Національний університет харчових технологій*

Майстренко Алексей Андреевич

*студент кафедры менеджмента и администрирования
Национальный университет пищевых технологий*

Maistrenko Oleksii Andriyovych

*student of department of management
National university of food technologies*

ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СХЕМИ ВЗАЄМИН ПІДПРИЄМСТВА З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СХЕМЫ ВЗАЕМООТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ

LOGISTICAL ASPECTS OF EFFECTIVE SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Анотація. Досліджено теоретичні та практичні аспекти логістичного підходу до формування ефективних відносин із постачальниками на підприємстві.

Ключові слова: закупівельна логістика, постачання, SRM, електронна система постачання.

Аннотация. Исследованы теоретические и практические аспекты логистического подхода к формированию эффективных взаимоотношений с поставщиками на предприятии.

Ключевые слова: логистика закупок, поставки, SRM, электронная система поставок.

Summary. The theoretical and practical aspects of forming supplier relationship management system in logistics of an enterprise.

Key words: purchasing logistics, procurement, SRM, e-procurement system.

В умовах сучасного ринкового середовища суб'єкти господарювання зосереджують свою увагу на пошуку методів та інструментів, які б дозволяли покращити функціонування підприємства як в цілому, так і за його ключовими підсистемами. Серед них особливе місце посідає логістика постачання, яка, з позицій системного підходу, дає змогу зменшити витрати виробництва, що пов'язані з рухом елементів матеріального потоку підприємства [1, с. 32].

Логістичне управління поставками сировини та матеріально-технічних ресурсів є структурним елементом у системі логістичного управління підприємством й базується на використанні системного, стратегічно орієнтованого підходу до управління логістикою постачання. В ході дослідження було виявлено, що тоді як багатьма науковцями та авторами були

визначені методологічні підходи до логістики постачання, питання побудови ефективної схеми взаємин з постачальниками у логістичній системі вітчизняних підприємств вимагають подальшого опрацювання саме у напрямі розроблення відповідного механізму.

На нашу думку, для ефективного логістичного управління поставками сировини та матеріально-технічних ресурсів особи, які займаються даними питаннями повинні володіти фактичною, своєчасною та правдивою інформацією. Це означає, що на безпосередньо на підприємстві, а також зі своїми контрагентами необхідно сформувати ефективну інформаційну систему, з метою взаємодії та обміну необхідною інформацією у ланцюзі поставок. Дана інформаційна система має не тільки забезпечувати рух інформаційних потоків, а й автоматизувати або максимально

оптимізувати більшість функцій логістичного управління закупівлями та поставками.

З метою вдосконалення закупівельної логістики підприємства, управління взаємовідносинами з постачальниками в ідеалі має перейти від оперативного до стратегічного рівня, що забезпечує створення нового формату відносин, спрямованих на створення синергетичного ефекту від взаємин «постачальник-підприємство-покупець». Тому в останні роки усе більше уваги приділяється дослідженню управління взаємовідносинами з постачальниками через призму інтересів кінцевого споживача [2, с. 88]. На нашу думку, згідно з вищезгаданими тенденціями підприємствам доцільно при формуванні взаємовідносин із постачальниками використовувати концепцію партнерства. Важливо доповнити, що довгострокові відносини з постачальниками, закріплені відповідними угодами та домовленостями, характеризуються не тільки довірою між партнерами, а й підвищеною увагою до якості співпраці з обох боків та інноваційністю.

Під час дослідження різноманітних схем взаємовідносин із постачальниками, які мають місце на підприємствах, було визначено ряд типових проблем, що часто виникають у зв'язку з відсутністю осередкованої системи управління такими відносинами. Серед них: відсутність аналізу витрат при виборі конкурентних постачальників; відсутність взаємозв'язків між бізнес-процесами кінцевих споживачів і процесами закупівлі відділу логістики; низька ефективність і величезні витрати часу, пов'язані з процесом аналізу розцінок постачальників по телефону або поштою, які здійснюються менеджерами з продажу та заступниками з матеріально-технічного постачання; наявність великої кількості неінтегрованих один між одним рішень та дій з приводу постачання, кожне з яких вимагає дозволів керівництва, додаткових витрат часу для синхронізації даних, породжує конфліктні ситуації.

У рамках розробки рекомендацій щодо побудови ефективної схеми взаємин підприємства з постачальниками пропонується впроваджувати комплекс SRM (з англ. Supplier Relationship Management) та зарекомендовану систему електронного постачання [5, с. 263]. Такі заходи, на наш погляд, мають суттєво підвищити ефективність та прозорість закупівель та перевести відносини з постачальниками у стратегічний довгостроковий розріз. Проведене дослідження на основі порівняльного аналізу свідчить, що програмне забезпечення покликане об'єднати в уніфікованому користувачькому інтерфейсі дані про уся закупівельну діяльність підприємства, тобто про постачальників, вартості поставок, ціни на матеріали, ефективність поставок та інші показники. Окрім вирішення вищезазначених проблем, впровадження системи SRM та-

кож має потенціал принести додаткові вигоди підприємству, а саме:

- знизити вартості закупаюваних сировини і матеріалів за рахунок тендерів і зворотних аукціонів;
- скоротити витрат часу на закупівельні процедури і збільшення прибутку за рахунок скорочення разових закупівель, зниження закупівельних цін, отримання додаткових бонусів від постачальників завдяки підписання довгострокових угод;
- підвищити прозорість процесу вибору постачальників і витрат на закупівлю за рахунок повного документування всього закупівельного процесу;
- зменшити кількість випадків роботи з єдиним постачальником за завищеними цінами;
- дозволити оперативне виявлення відділом постачання та менеджерами з продажів акційних пропозицій та істотних знижок від постачальників;
- впровадити інтуїтивно-зрозумілі on-line сервіси самореєстрації постачальників, які дозволяють передоручити управління інформацією про постачальників самим постачальникам, знизивши рутинне навантаження відділу постачання;
- вибудувати пріоритетні відносини в роботі зі стратегічно важливими постачальниками, що забезпечують найкращі умови і якість, дотримуючись принципів партнерства [8, с. 318].

Прогнозовані показники впровадження зазначених заходів дають змогу стверджувати, що вони можуть суттєво збільшити чистий дохід (виручку) від реалізації продукції підприємства та загальну суму чистого прибутку, а також підвищити показники рентабельності підприємства до 23% [7]. За даними дослідження, впровадження системи управління відносинами з постачальниками на підприємстві може вплинути також на якість виконання замовлень підприємства (завдяки вчасності та якості поставок матеріалів), що дозволить підвищити обсяг реалізації продукції у межах 1–3% шляхом суттєвого підвищення рівня контролю над закупівлями, зниження витрат за рахунок зменшення вартості товарів і послуг. Збільшення обсягів реалізації забезпечується завдяки тому, що поставки стають вчаснішими та доцільнішими, а підприємство встигає виконувати більше замовлень за аналогічний період.

Важливо зазначити, що світовий досвід впровадження SRM свідчить, що в результаті відбувається істотне зниження витрат компанії, в тому числі скорочення складських запасів — до 20%, і скорочення закупівельних цін — до 10% [8; с.322]. Утім, введення запропонованих заходів на підприємствах потребує ретельного управлінського забезпечення. Перш за все керівництво підприємства повинно визначити необхідні цілі щодо економії витрат як в параметрах категорії

закупівель, так і постачальників, з якими він повинен взаємодіяти. Наступний етап — отримання докладної карти ефективності закупівельних процесів в ланцюзі постачань, яка показує всі значущі КРІ, за річний період закупівельної діяльності. Завдяки обраному програмному забезпеченню, звіт щодо закупівельної діяльності за минулий період може бути доступний після заведення відповідних даних у базу програми. Третім етапом є контроль підприємством тих ділянок ланцюга поставок, на яких спільно реалізовуватиметься технологія SRM, і ранжування відповідних закупівельних процесів за ступенем важливості.

Література

1. Волинчук Ю. В. Логістичне управління процесом постачання на підприємствах / Ю. В. Волинчук, І. О. Куделя // Економічні науки. Серія: Регіональна економіка. — 2013. — Вип. 10. — С. 32–38.
2. Балабаниць А. Управління відносинами з постачальниками на основі концепції маркетингу взаємодії // Вісн. Тернопільськ. нац. економ. ун-ту. — 2008. — Вип. 1. — С. 87–92.
3. Балабанова Л. В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, А. М. Германчук. — К.: Професіонал, 2004. — 288 с.
4. Волинчук Ю. В. Логістичне управління процесом постачання на підприємствах / Ю. В. Волинчук, І. О. Куделя // Економічні науки. Серія: Регіональна економіка. — 2013. — Вип. 10. — С. 32–38.
5. Междибовська Н. С. Електронне постачання: правила досягнення успіху / Н. С. Междибовська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2011. — № 1 (4). — С. 261–265.
6. Мороз О. В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах: монографія / О. В. Мороз, О. В. Музика; Вінницький національний технічний ун-т. — Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. — 165 с.
7. NextBuy24 — purchasing platform [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://www.nextbuy24.com/>.
8. Солодка О. В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів як спосіб їх вдосконалення / О. В. Солодка // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка»: Логістика. — 2010. — № 669. — С. 317–322.

Мищенко Карина Геннадіївна

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Мищенко Карина Геннадьевна

студент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Mischenko K.

Student

Kyiv National University of Technologies and Design

ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

PROFITABLE ENTERPRISES AND WAYS TO INCREASE

Анотація. Досліджено теоретичні питання прибутковості підприємства та шляхи її підвищення.

Ключові слова: прибуток, резерви, підприємство, підприємницька діяльність.

Аннотация. Исследованы теоретические вопросы прибыльности предприятия и пути ее повышения.

Ключевые слова: прибыль, резервы, предприятие, предпринимательская деятельность.

Summary. The theoretical aspects of profitable enterprises and ways to increase.

Key words: profit, backlogs, enterprise, business activities.

Актуальність теми. Стаття присвячена дослідженню та обґрунтуванню шляхів та напрямів підвищення прибутковості підприємства, а також дослідженню управління прибутком. Обґрунтовано, що прибуток є метою, результатом, стимулом і чинником економічної безпеки діяльності підприємства. Прибутковість підприємства безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Проаналізовано шляхи та резерви, що сприяють підвищенню прибутковості підприємства.

Постановка проблеми. Прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи. Вважається, що прибуток є узагальнюючим показником діяльності підприємства. В умовах ринкової економіки головною метою діяльності будь-якого приватного підприємства є отримання прибутку. Власники і персонал мають зробити усе необхідне для забезпечення формування прибутку у розмірі, потрібному для подальшого функціонування і розвитку підприємства і забезпечення усіх груп інтересів.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Вивченням питань, що стосуються прибутковості та рентабельності господарської діяльності підприємства займається багато вчених-економістів, у тому числі О. Беленкова, К.Т. Кривенко, Л.М. Дзюбенко, О.А. Зінченко, Л.В. Юрчишена, С.Д. Супрун, О.В. Короткевич та інші. Методологічною основою проведеного дослідження є роботи таких провідних вітчизняних вчених — економістів, таких як О.В. Короткевич, К.Т. Беленкова, М.В. Тітов, А. Шарова, А.А. Мазаракі та інших.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження прибутковості підприємства та виявлення факторів, які впливають на цей показник.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. У сучасній економічній теорії існує безліч різнобічних точок зору щодо економічної сутності прибутку. Прибуток у класичному розумінні — різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів,

послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю [1].

При створенні підприємства, його власників хвилює перш за все його прибутковість, що означає покриття прибутком витрат організації. Чим більший прибуток, тим ефективніше відбувається розвиток і з'являються можливості для розширення виробничої діяльності підприємства. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку, оскільки рентабельність — це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється в коефіцієнтах або відсотках. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Показникам рентабельності, у порівнянні з абсолютними показниками прибутку, притаманні такі переваги, як більш широкі можливості порівняння (співвідношення абсолютних показників прибутку підприємств з різними обсягами діяльності, кількістю персоналу і т.д. не дає можливості проводити об'єктивну оцінку) та на показники рентабельності в меншій мірі впливають інфляційні процеси.

З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють декілька видів прибутку підприємства: маржинальний, валовий, операційний, від звичайної діяльності, та чистий. Відповідно до чинних в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку, загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого підприємством від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності становить близько 95% загальної суми отриманого підприємством прибутку [2]. Однак для оцінки результатів і ефективності господарювання і використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток, його суму необхідно віднести до відповідних показників. У підсумку буде отриманий показник прибутковості чи рентабельності [7].

Рентабельність — це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства. З іншого боку, рентабельність — якісний вартісний показник, який показує рівень віддачі витрат або ступінь використання існуючих ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт і послуг). Це не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємств, організацій, регіонів, окремих країн і світу в цілому), незалежно від розмірів і характеру

економічної діяльності. Дана якість надає рентабельності, з одного боку, форму економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання факторів капіталу, а з іншого — характер об'єкта й інструмента фінансового менеджменту.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної); вони більш повно, ніж прибуток, характеризують узагальнюючі результати господарювання. Для успішного розвитку будь-якого підприємства необхідно вивчати співвідношення об'єму виробництва (реалізації) продукції з витратами і прибутком, тому дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Резерви збільшення сум прибутку та рентабельності пов'язані з напрямками господарювання підприємства. Для керівників і відповідних спеціалістів, важливим є детальне значення масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю підприємства.

Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства — це фактори, які залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової та асортиментної політики.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства — це фактори, які не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика, подорожчання послуг інших галузей народного господарства, система оподаткування, зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними, політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції.

Для того щоб рівень прибутковості покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку:

— організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);

- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється)
- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо). Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

На думку економіста Супрун С.Д., збільшенню прибутку та показників рентабельності сприятиме підвищення конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів та зменшення адміністративно-управлінських витрат [6].

Для підвищення показника рентабельності науковець Юрчишена Л.В. пропонує скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці. Підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства [4].

Економіст-науковець Морозов Ю.П. вважає, що найбільший ефект підвищення рентабельності досягається при пошуку резервів на перед виробничій стадії [5]. Тут можуть бути виявлені резерви підвищення

ефективності виробництва за рахунок поліпшення конструкції виробу, удосконалення технології його виробництва, застосування більш дешевої сировини і т.д. Саме на цій стадії об'єктивно містяться найбільші резерви зниження собівартості продукції. І чим повніше вони виявлені на цьому етапі, тим вища ефективність цього виробу взагалі.

Висновки. Будучи джерелом виробничого і соціального розвитку, прибуток займає провідне місце в забезпеченні самофінансування підприємств, можливості яких багато в чому визначаються тим, наскільки доходи перевищують витрати. Проте для оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо використання показника прибутку, оскільки його наявність ще не означає, що підприємство працює добре. Для покращення показників рентабельності як головних коефіцієнтів прибутковості господарської діяльності, потрібно, перш за все, розширювати обсяги виробництва та знижувати собівартість продукції; розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент та підвищувати якість продукції, впроваджувати заходи по підвищенню продуктивності праці своїх працівників; грамотно будувати договірні відносини з поставальниками і покупцями; вміти доцільно розміщувати отриманий раніше прибуток для досягнення оптимального ефекту та з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства (у тому числі фінансові ресурси).

Література

1. Афанасьєв М. В., Гончаров А. Б. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самост. Вивчення дисципліни / За редакцією проф. М. В. Афанасьєва. Х.: ВД-ІНЖЕК, 2003. — 410 с.
2. Удосконалення управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / В. І. Куцик, В. О. Бовсуновська. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/04.pdf.
3. Корінев В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію / В. Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 3 (45). — С. 97–103.
4. Гетьман О. О. Економіка підприємства: [підручник] / О. О. Гетьман. — К.: ЦНЛ, 2010. — 488 с.
5. Семенов Г. А. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Г. А. Семенов. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 324 с.
6. Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. — К.: КНЕУ, 2002. — 192 с.
7. Василенко А. О. Планування рентабельності виробництва / Журнал-вісник Економіка України. — 2007. — № 2.

Назаренко Ольга Михайлівна

аспірант,

ДННУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України

Назаренко Ольга Михайловна

аспірант,

ГУГУ «Академія фінансового управління» Министерства финансов Украины

Nazarenko Olga

Phd student, SESI «Academy of Financial Management» Ministry of Finance of Ukraine

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ У КІНЦІ 19 – ПОЧАТКУ 20 СТ.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ В КОНЦЕ 19 – НАЧАЛЕ 20 ВЕКА

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE IN THE LATE 19TH – EARLY 20TH CENTURY

Анотація. Стаття присвячена дослідженню основних результатів становлення та розвитку української класичної національної наукової школи державних (публічних) фінансів у кінці XIX – на початку XX ст., що формувалася як на національному ґрунті, так і під впливом прогресивних ідей світових економічних течій, зокрема видатних англійських, німецьких, французьких та інших економістів XIX ст.

Головна увага в статті приділяється питанням становлення державного бюджету, управління бюджетними доходами та видатками, управління державним боргом в період ринкових трансформацій національного господарства, модернізації державних інститутів Російської імперії.

Проаналізовано реальний вплив збогунків видатних українських фінансистів на відому практику складання державного бюджету в Російській імперії того часу.

В статті підкреслюється актуальність, теоретичне та практичне значення спадщини української класичної школи державних фінансів в сучасній українській науці про державні фінанси.

Ключові слова: державні фінанси, державний бюджет, система оподаткування, державний борг, українська класична школа державних фінансів.

Аннотация. Статья посвящена исследованию основных результатов становления и развития украинской классической национальной научной школы государственных (публичных) финансов в конце XIX – начале XX в., что формировалась как на национальной почве, так и под влиянием прогрессивных идей мировых экономических течений, в частности выдающихся английских, немецких, французских и других экономистов XIX века.

Главное внимание в статье уделяется вопросам становления государственного бюджета, управление бюджетными доходами и расходами, управления государственным долгом в период рыночных трансформаций национального хозяйства, модернизации государственных институтов Российской империи.

Проанализировано реальное влияние достижений выдающихся украинских финансистов на известную практику составления государственного бюджета в Российской империи того времени.

В статье подчеркивается актуальность, теоретическое и практическое значение наследия украинской классической школы государственных финансов в современной украинской науке о государственных финансах.

Ключевые слова: государственные финансы, государственный бюджет, система налогообложения, государственный долг, украинская классическая школа государственных финансов.

Summary. The article investigates the main results of Ukrainian classical national scientific school of state (public) funds formation and development in late XIX – early XX century, formed a national soil and under the influence of progressive ideas of global economic trends, including outstanding British, German, French and other economists of the XIX century.

The main focus of the article is given to the formation of the state budget, budget revenues and expenditures, debt management during the market transformation of the national economy, modernizing state institutions of the Russian Empire.

Analyzed real impact of Ukrainian financiers outstanding achievements in public budgeting practice known in the Russian Empire at that time.

The article highlights the relevance, theoretical and practical importance of Ukrainian heritage of the classical school of public finances in the modern Ukrainian science of public finances.

Keywords: public finance, state budget, taxation, national debt, Ukrainian classical school of public finances.

Постановка проблеми. Українська фінансова наука кінця XIX – початку XX ст. була невід’ємною складовою світової економічної науки, що розвивалась в руслі прогресивних ідей, ґрунтовно досліджувала дефініції та практику функціонування державних фінансів взагалі та формування державного бюджету зокрема. Особливу увагу видатні українські вчені-фінансисти присвячували не тільки вивченню теоретичних засад формування бюджету, а і дослідженню джерел фінансування потреб держави. Вони підкреслювали, що держава мобілізує ресурси для покриття видатків найбільш ефективними та прийнятними за даних умов методами. На жаль, на той час здобутки українських вчених не знайшли гідного практичного застосування під час формування державного бюджету Російської імперії. Проте, у сучасній незалежній Україні спадщина цих видатних українських економістів стає конче актуальною в плані розвитку національної фінансової науки та формування сучасної української школи державних фінансів.

Напрацювання видатних українських вчених кінця XIX – початку XX ст. стосувалися багатьох питань управління державними фінансами. Особливе місце в цій спадщині займають праці щодо наукових засад формування державного бюджету та управління державними доходами та видатками. Так, наукові положення, які сформулювали представники української класичної школи державних фінансів відносно державного бюджету, стають все актуальнішими та несуть практичну цінність для економіки в важкий час змін. Сьогодні, коли питання державного бюджету України є одними з найбільш складних в сучасному державному управлінні фінансами, на допомогу приходять здобутки попередників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження питань становлення та розвитку української фінансової науки кінця XIX – початку XX ст. та внесок українських вчених, розглянуто в наукових дослідженнях таких українських вчених, як О. Беєв, С. Бойко, С. Голубка, В. Лісовенко, В. Небрат, Н. Пасічник, В. Опарін, В. Федосов, І. Чуркіна та ін. Усі автори

підкреслюють значимість внеску, зробленого українськими вченими в розвиток економічної науки та актуальність класичної української спадщини у наукових дослідженнях проблем управління державними фінансами, а також, необхідність застосування цього досвіду у сучасній теорії та практиці управління державними фінансами незалежної України.

Метою дослідження є аналіз теоретичних засад становлення державного бюджету, що були сформовані українськими вченими-фінансистами у кінці XIX – початку XX ст. та їхньої практичної цінності в наш час.

Основний матеріал дослідження. Реформування грошової, кредитної, фінансової систем у кінці XIX – на початку XX ст., зумовило необхідність відповідних теоретичних досліджень з розробки теорії фінансів та обґрунтування фінансової політики держави. До цих досліджень активно долучилися викладачі українських університетів та практики-фінансисти.

Оцінюючи теорію та практику капіталізму вільної конкуренції з критичних позицій, українські вчені вели пошук нових теоретичних засад економічної науки та механізмів вирішення суперечностей ринкового господарства. На основі аналізу історичних джерел, вивчення історії фінансової науки цього періоду, а саме: навчальних курсів фінансового права, політичної економії, фахових монографій та наукових публікацій, можна визначити неоднорідність впливів класичної школи політичної економії, ідей німецької історичної школи і теорій неокласичної школи на процес становлення та розвитку вітчизняної фінансової науки [12, с. 35].

У другій половині XIX ст. в Україні найбільш популярними стали погляди представників саме німецької історичної школи, які наголошували на головній ролі неекономічних чинників господарського розвитку, соціальному спрямуванні державної діяльності та формуванні національної економіки як засобу утвердження та самореалізації нації. Ціннісна спрямованість цієї течії політичної економії була близька гуманістичним традиціям і доброзвичайним засадам тогочасної української економічної думки [9, с. 16].

Розвиток вітчизняної фінансової науки відбувався в контексті розвитку фінансової думки Російської імперії, під владою якої перебувала більшість території України того часу. Дослідження бюджету і питань бюджетної системи, державних доходів і видатків держави розглядалися, як правило, у нерозривному зв'язку з фінансовою політикою російської держави того часу [15, с. 169].

Відома дослідниця історії української школи державних фінансів В. Небрат, вважає найбільш плідним для розвитку української фінансової науки саме період другої половини ХІХ — початку ХХ ст. Саме в цей час відбувалася активна ринкова трансформація вітчизняного господарського середовища, певна модернізація державних інститутів, а відтак — активна розробка теорії фінансів, обґрунтування митної, податкової, банківської, кредитної політики держави. Найбільш активним було розроблення прикладних аспектів фінансової політики, проте вони були підкріплені фундаментальними дослідженнями та ґрунтовними працями в галузі теорії та історії оподаткування, державного кредиту, бюджетного процесу, державних видатків тощо. Наукові праці другої половини ХІХ — початку ХХ ст. таких видатних українських вчених, як М. Алексеєнко, М. Бунге, К. Воблій, П. Кованько, П. Мігулін, О. Миклашевський, В. Незабитовський, І. Патлаєвський, Г. Симоненко, М. Туган-Барановський, І. Янжул, Л. Яснопольський і нині становлять теоретичну базу фінансової науки та концептуальну основу фінансової політики [10, с. 85].

Основними напрямками наукових досліджень вчених-фінансистів Української класичної школи державних фінансів у другій половині ХІХ ст. — на початку ХХ ст. були наступні:

Бюджет та бюджетні відносини. Сутність бюджету та його роль в економічному розвитку держави; необхідність забезпечення засад публічності та правового регламентування процесів складання та виконання бюджету; оптимізація дохідної частини бюджету шляхом зміни пропорцій податкових і неподаткових надходжень; оптимізація фінансування виконання державою різних функцій, забезпечення ощадливості та результативності під час виконання бюджету; міжбюджетні відносини та визначення перспектив децентралізації видатків з одночасним закріпленням джерел доходів місцевих бюджетів (М. Бунге, П. Кованько, Й. Кулішер, І. Янжул, Л. Яснопольський та ін);

Податкова політика. Сутність та вплив податків на економічний розвиток держави; розподіл податкового тягаря між різними верствами населення з метою забезпечення соціальної справедливості шляхом застосування податкових пільг, диференціації податкових ставок; прогресивне оподаткування доходів фізичних

осіб та прибутків юридичних осіб як найоптимальніший інструмент з позиції соціальної справедливості та фіскальної достатності; оптимізація податкової системи як сукупності прямих і непрямих податків, зборів з визначенням переваг і недоліків кожного з них; забезпечення фінансової автономії місцевих бюджетів шляхом справляння місцевих податків; перекладання податків як форма реагування на надмірний податковий тиск (М. Алексеєнко, К. Воблій, С. Іловайський, П. Кованько, Й. Кулішер, В. Незабитовський, Г. Сидоренко, І. Тарасов, І. Янжул, Л. Яснопольський та ін.);

Державний борг. Державний борг як джерело покриття дефіциту бюджету, що виникає внаслідок необхідності фінансування надзвичайних видатків, тому державні позики вважалися надзвичайними доходами; теорія податкових і позикових (боргових) фінансів; організація місцевого кредиту як джерела фінансування видатків місцевих союзів; напрями управління державним боргом, зокрема конверсія та анулювання (М. Алексеєнко, М. Бунге, П. Мігулін, М. Мітіліно, М. Патлаєвський, І. Тарасов, В. Твердохлебов, Г. Тіктін, Г. Цехановський та ін) [3, с. 87–88].

Аналіз праць представників української класичної школи публічних фінансів дає підстави стверджувати, що у вітчизняній фінансовій науці на початку ХХ ст. сформувалася теорія державного бюджету й міцні засади бюджетного права. За визнанням самих дослідників, формування та введення організаційно-планових начал у фінансовій діяльності, закріпило в науковій літературі підхід до трактування бюджету як основного фінансового плану держави. Не втратили своєї актуальності й розроблені ними принципи складання державного бюджету та визначені структурні складові бюджетного процесу. Останні передбачали в дії інтегровану форму принципів єдності, збалансованості, повноти, гласності, обґрунтованості, цільового використання бюджету і відповідальності всіх учасників бюджетного процесу. Провідною та актуальною темою наукової полеміки на той час постали питання специфіки державних доходів та розподілу видатків, концептуальні засади функціонування бюджету як основного фінансового закону держави з усіма його особливостями.

Водночас, бюджетна практика свідчила, що бюджет, в прагматичній дійсності тих часів, являв собою швидше не правову, а технічну норму внутрішнього розпорядку фінансового управління, до того ж вкрай непрозору. Звідси усі модернізаційні перетворення в бюджетній системі лише осучаснювали за формою історично складений механізм формування і використання державних фінансів, але були не в змозі переорієнтувати його на справжні потреби суспільного розвитку країни. Ця проблема, зрештою, залишається невирішеною і донині [11, с. 25–26].

Державні фінанси. О. Миклашевський вважав, що економічна політика держави повинна забезпечити реалізацію суспільної мети, що не співпадає з інтересами окремих індивідів, а державні фінанси мають слугувати матеріальною базою здійснення економічної політики [9, с. 20].

М. Цитович був одним із фундаторів науки про місцеві фінанси. Свої оригінальні ідеї, які увійшли в наукову світову скарбницю щодо проблеми місцевих фінансів, він виклав у праці «Місцеві видатки Пруссії у зв'язку з теорією місцевих видатків». Праця М. Цитовича є однією з небагатьох праць в українській, російській і європейській літературі того періоду, що присвячена місцевим видаткам і аналізу проблем, пов'язаних з ними. Його теоретичні обґрунтування і висновки не втратили своєї актуальності, вони становлять фундамент, основи сучасної теорії самоуправління, наукових розробок з теорії місцевих фінансів. Праці М. Цитовича не мають аналогів у світовій фінансовій думці, і з цих позицій мають світове значення, а сам дослідник заслуговує світового визнання як один з фундаторів науки про місцеві фінанси [13, с. 91].

Бюджетний процес. Теоретичні дослідження бюджетного процесу українськими вченими базувалися на працях видатного російського вченого М. Сперанського щодо побудови державного бюджету. Він вважав, що «жодні видатки не можуть бути призначені раніше, ніж відшуканий буде дохід, що їм дорівнюватиме, оскільки будь-які видатки, не покриті скороченням інших видатків або збільшенням продуктивності і дохідності господарських джерел, є податком, явним або прихованим». Важливість цього висновку не тільки не втрачена, а й особливо важлива сьогодні для української бюджетної практики [13, с. 89].

Фінансові ініціативи М. Сперанського були обумовлені вимогами тогочасного економічного середовища Російської імперії, що спиралися на діючі тенденції та обумовлювали необхідність подальшого розвитку й удосконалення бюджетної системи Росії, та, відповідно, України, що була на той час частиною імперії. В своїй праці М. Сперанський виділяє найбільш актуальні фінансово-бюджетні проблеми та пропонує відповідні шляхи їх подолання. Для санації фінансів Російської імперії, на думку М. Сперанського, необхідно було виконати дві найголовніші вимоги: сплачувати борги й збалансовувати доходи з видатками. Зокрема він вважав, що необхідно було реалізувати наступні заходи:

- встановити принцип раціонального витрачання бюджетних коштів;
- здійснювати державні видатки за принципом «за надходженням»;

- збільшити державні доходи шляхом удосконалення податкової системи країни;
- забезпечити державному бюджету країни статус закону;
- забезпечити прозорість стосовно затвердження й виконання державного бюджету [15, с. 169].

Представники української класичної школи державних фінансів обґрунтували необхідність подальшого вдосконалення бюджетного процесу. М. Бунге був одним з перших, хто розпочав узагальнювати європейський досвід організації бюджетного процесу. Проблеми бюджетного процесу в контексті функціонування бюджету, податків і фіскальної політики знаходились в центрі уваги більшості представників української класичної школи публічних фінансів. Так, професор Л. Яснопольський порушив питання про вплив політичних інститутів і законодавства на бюджет і стан фінансів. Він чітко усвідомлював, що для успішної перебудови в суспільстві економічних, фінансових і організаційних відносин необхідні принципові політичні зміни. При цьому він вважав, що конституційні ідеї, спрямовані в консервативне, «мертве» політичне та суспільне середовище, до того ж кризового фінансового стану держави, завжди приречені.

На необхідності прозорості бюджетного процесу і залучення компетентних, але далеких від влади і бізнесу фахівців до його вдосконалення наголошував І. Янжул. Він зазначав, що влада повинна побудувати відповідно до цього загальнообов'язкові правові норми, які мають бути однаковими для можновладців, і підлеглих. Про це варто пам'ятати й сьогодні [11, с. 24].

На основі аналізу відмінності між державним і приватним господарствами, Й. Кулішер робить висновок (який не втратив актуальності й нині) про виняткову важливість формування державного бюджету та про необхідність «звітування щодо планових видатків». На думку Й. Кулішера, бюджет має бути захисником населення від надмірних зазіхань на його кошти [14, с. 11].

Проект реформи бюджетної системи, підготовлений В. Татариним, передбачав, насамперед, раціоналізацію бюджету. Бюджетна реформа мала пов'язати в єдине ціле головні інститути системи державної звітності: бюджет, контроль і касову справу. Вона передбачалась як елемент масштабнішого завдання, пронизаного загальними ідеями, а саме: законність і господарність у розпорядженні державними коштами, планомірність та єдність у державному господарстві, його підпорядкування загальнодержавним, а не відомчим інтересам. В умовах збереження самодержавства, правил оподаткування, домінування політичних, а не економічних засад у розподілі державних видатків, досягти бюджетної рівноваги та ефективності фінансової системи було неможливо. Через

відсутність єдності державної політики, невизначеність її правових основ і політичних механізмів реалізації здійснити реформу в повному обсягу не вдалося. Л. Яснопольський дійшов висновку, що «визнати принцип гласності для керівників державної та фінансової політики того часу означало б поставити й самих себе, й увесь політичний лад у неможливе становище. Гласність сумісна лише з політикою докорінних реформ, що йдуть до свого логічного кінця, інакше вона перетворюється на самозаперечення». Отже, у дослідженні Л. Яснопольського було порушене питання про вплив політичних інститутів і законодавства на бюджет і стан фінансів [8, с. 85].

Відомий український економіст П. Кованько вказував, що бюджети повинні складатися за єдиною формою й з дотриманням принципів єдності бюджетної системи, збалансованості, повноти, обґрунтованості, цільового використання бюджетних коштів, відповідальності учасників бюджетного процесу. У дійсності масове поширення мала практика надкошторисних витрат, які призводили до порушення бюджетної рівноваги й дефіциту навіть у ті роки, коли річний розпис був складений з перевищенням доходів над видатками. Крім того, незважаючи на декларацію принципу єдності бюджетної системи, тривало складання й затвердження звичайного й надзвичайного бюджетів, що сприяло зростанню боргового фінансування [6, с. 47].

В формуванні державного бюджету важливим питанням завжди були *джерела доходів бюджету*. В українській класичній школі державних фінансів наприкінці XIX – на початку XX ст. виокремлюється саме *теорія оподаткування*, що вважалася сутністю вчення про державні фінанси та бюджет. Податкова система вважалася найдієвішим інструментом державного втручання в економіку.

Українські економісти того часу вважали податки головним джерелом формування бюджету. Організація податкової системи була завжди у фокусі уваги вітчизняних фінансистів того часу. С. Іловайський наголошував, що оподаткування капіталу замість доходу може підірвати його продуктивність, для відновлення якої потрібен тривалий період. Окрім того, вчений відстоював ідею вищого оподаткування доходів від речових факторів виробництва – землі та капіталу – оскільки їхні власники мають кращі потенційні можливості отримання доходу порівняно з тими, хто розпоряджається і використовує тільки власну робочу силу [4, с. 85].

Теорія податків і бюджету поступово трансформувалася під впливом національно-демократичних традицій, принципів верховенства права та ідеології економічного лібералізму, що активно утверджувалися

в українській фінансовій класичній школі державних фінансів впродовж XIX ст. Фундаментом історико-теоретичного осмислення еволюції державних фінансів у правничому та загальнополітичному аспектах стають праці В. Незабитовського. Він одним з перших в українській науковій спільноті розглядає податкову систему з урахуванням владних повноважень і грошових ресурсів, необхідних для її функціонування. В процесі подальших наукових дискусій стосовно природи податків і джерел їх сплати виокремлюються два теоретичні підходи:

- податок становить плату за послуги держави і передбачає певну еквівалентність обміну між платниками і державою, як вважали Г. Сидоренко та М. Алексеєнко;
- сплата податків є загальним обов'язком усіх членів публічних союзів (абсолютистська теорія жертви), як вважали І. Янжул, І. Тарасов, К. Воблий, С. Іловайський тощо [11, с. 17–18].

І. Янжул в своїй книзі «Основні засади фінансової науки, 1899» розкрив історичний розвиток джерел державних доходів від Стародавньої Греції до XIX ст., коли безперервне зростання потреб держави, нові політичні принципи та погляди спричинили утвердження у фінансовому господарстві національних систем суспільноправових або примусових джерел доходів, тобто податків. Концептуальну цілісність історичного екскурсу забезпечує провідна ідея поступового утвердження суспільноправових засад формування доходів держави, які приходять на зміну приватноправовим, пов'язаним з ототожненням державної скарбниці з казною государя, домінуючою часткою доходів від державних промислів, невизначеним і епізодичним характером використання податей і повинностей як фіскальних засобів. І. Янжул особливо наголошував на ролі політичних чинників у формуванні національних фінансових систем [8, с. 81].

У теорії державних фінансів представники української класичної наукової школи зосереджувалися на двох об'єктах оподаткування, як джерелах доходів бюджету: майні та доході. Більшість з них вважала, що оподаткування капіталу замість доходу може послабити його продуктивність, а для її відновлення потрібен дуже тривалий час. Водночас вони визнавали більш справедливим саме оподаткування доходів від речових факторів виробництва, тобто землі та капіталу.

Об'єктами теоретичного аналізу українських економістів того часу були також інші види оподаткування, зокрема так званий промисловий податок, що являв собою продукт нової економічної реальності в країні. На превеликий жаль, вказані дослідження не були досить вичерпними, ніхто з дослідників не спромігся запропонувати модель податкової системи

з урахуванням українських національних особливостей розвитку і форм фіскалізму. Більшість українських вчених вважали за доцільне запровадження німецької податкової моделі. Це пояснювалося раціональністю оподаткування реального доходу, а не потенційних можливостей його отримання, що властиве французькій моделі. На думку П. Кованько, це стало однією з важливих причин того, що майже всі прямі податки XIX ст. були недосконалыми. В реальній практиці оподаткування вони більш стримували, ніж стимулювали розвиток місцевого й державного господарства [11, с. 18–19].

Л. Яснопольський, аналізуючи джерела російського бюджету від XVII ст., вказував на такі характерні риси ведення державного господарства, як неупорядкованість звітності, безконтрольність, відсутність законодавчих норм. Спроби модернізації фінансової системи, на думку автора, здебільшого закінчувалися невдачами через опір політичних кіл та консерватизм чиновництва. Так, дослідження етапів підготовки, розробки та реалізації плану фінансових перетворень М. Сперанського у 1810 р. підвело Л. Яснопольського до однозначного висновку: «кинуті в обстановку реакції, мертве політичне й громадське середовище, до того ж в умовах кризового фінансового стану держави, ці ідеї мали зів'язати не розквітнувши ... І як результат усієї політичної системи, в межах якої атрофія бюджетної правосвідомості та ідеї планомірності та закономірності у веденні державного господарства була лише одним з неминучих наслідків, ми бачимо пригнічений стан державного господарства, нездоланні дефіцити, падіння державного кредиту, нестійкість грошової системи» [8, с. 84].

Проти одностороннього та спрощеного підходу в оподаткуванні виступали І. Тарасов, Г. Сидоренко, Й. Кулішер. Зокрема, Г. Сидоренко зазначав, що використання різноманітних зборів і помірне оподаткування рухомого майна забезпечать більшу еластичність системи формування державних доходів і сприятиме розвитку господарства.

Прихильниками державного господарства податкового типу виступали І. Янжул, К. Воблій, Г. Сидоренко, І. Тарасов. Водночас, ці вчені вважали, що рівень оподаткування слід установлювати залежно від економічної ситуації в країні та переглядати відповідно до динаміки економічної кон'юнктури. Таким чином, і у фінансовій теорії, й у податковій політиці відбулося зміщення акцентів з точки зору фіскалізму до розгляду податку як засобу покращання економічного добробуту, що свідчило про формування модерної теорії податкової політики та утвердження соціальних засад державного втручання в економіку [4, с. 86].

Не менш важливим питанням за доходи, були й залишаються проблеми оптимального розподілу бю-

джетних коштів, тобто *витрат бюджету*. Вплив урядових витрат на розвиток народного господарства як нове явище економічного життя характеризував К. Воблій: «З одного боку, держава, виступаючи в ролі великого споживача різних товарів, впливає на попит і ціни; з другого — через податкову систему, підвищуючи одні податки і скорочуючи інші, держава може здійснювати регулюючий вплив на розподіл доходів, може вносити певні корективи в цю важливу сферу народного господарства». Таким чином, історичний аналіз сутності та динаміки державних витрат став науковою основою визначення регулюючої ролі державних фінансів в економічному розвитку [8, с. 82].

Державний кредит. В проблематиці державного бюджету особливої уваги заслуговують дослідження українською класичною школою державних фінансів проблем державного кредиту. Видатні українські вчені-фінансисти М. Алексєєнко, М. Бунге, П. Мігулін, М. Мітіліно, М. Патлаєвський, І. Тарасов, В. Твердохлебов, Г. Тіктін, Г. Цехановський та ін. особливу увагу присвячували вивченню теоретичних засад та джерел фінансування потреб держави, серед яких особливе місце займає державний кредит [2, с. 43].

Концептуальним питанням досліджень українських учених-фінансистів були розміри державних заборгованостей та напрями використання залучених коштів. Вчені доводили, що від ефективності використання залучених державою коштів і залежать розміри боргу [1, с. 20].

Ґрунтовні дослідження державного кредиту зробив український вчений М. Алексєєнко. Він характеризує державний кредит як один із видів кредиту, водночас підкреслює, що «ознаки державного кредиту визначаються з аналізу основ державного господарства, дослідження відношення в ньому капіталів — оборотного і постійного і вивчення своєрідного способу реалізації виробництва, тобто умов установлення оплати і форм цієї оплати (податки). Він розглядає позитивні та негативні сторони впливу державних позик на народне господарство, виходячи із продуктивності витрат залучених ресурсів [1, с. 18].

У роботах українських вчених пріоритетною була теза про необхідність комплексного та системного підходу до використання державного кредиту для потреб державного господарства. Використання державного кредиту залежить від здатності влади оцінити необхідність залучення коштів за рахунок позик, а не за рахунок підвищення податків, ефективно використати залучені кошти, щоб не переобтяжити країну та наступні покоління надмірним боргом. Ця думка є актуальною і для сучасної науки та практики державних фінансів більшості країн світу [1, с. 21].

Українські вчені підтримували тезу про доцільність державних запозичень для фінансування інвестиційних проектів, котрі принесуть прибуток, за рахунок якого будуть повернені кошти з процентами. Більшість вчених підтримувала й фінансування соціальних проектів за рахунок позик. Якщо благами, створеними в результаті реалізації державних програм і проектів, користуватимуться декілька поколінь, то їх фінансування лише за рахунок податків означає надмірне оподаткування нинішнього покоління. Перевагу позикового фінансування проектів, вигідних також майбутнім поколінням, підкреслюють М. Алексеєнко, М. Мітіліно, І. Тарасов та інші вчені. Варто зауважити, що дискусія щодо меж і наслідків боргового фінансування триває й сьогодні [5, с. 18].

Висновки. Таким чином, наприкінці XIX — на початку XX ст. представники української класичної школи державних (публічних) фінансів розробили теоретичні концепції фінансового розвитку України. Зокрема, було розроблено теорію державного бюджету, сформовано наукові засади бюджетного процесу, системи оподаткування, розмірів та напрямів спрямування державних видатків та теорії державного кредиту з урахуванням національних особливостей країни [11, с. 27].

Праці українських вчених базувалися на провідних економічних теоріях того часу, розроблених представниками класичної школи політекономії в Англії, Німеччині тощо. В своїх працях українські економісти відзначали необхідність визнання основних принципів ринкової економіки, що вже були запроваджені в західних країнах. Також вони підкреслювали необхідність розробки та впровадження соціально-справедливої системи оподаткування, прозорості та виправданості головних державних видатків, неприпустимості корупції в системі управління державними фінансами.

Одним з головних напрямів досліджень українських вчених на той час стали теоретичні основи фор-

мування державного бюджету. Було відзначено, що бюджет повинен мати статус закону Російської імперії. Формування бюджету необхідно було здійснювати на системній основі, так як надзвичайні витрати дуже негативно впливали на всю систему державних фінансів.

На жаль, на той час усі ці видатні напрацювання не знайшли свого практичного застосування у реальній практиці управління державними фінансами Російської імперії. Сама діюча система державного управління не сприймала новітні на той час теорії державних фінансів. Праці українських вчених класичної школи державних фінансів не стали затребуваними через невідповідність системи самодержавного управління імперією, що вже зовсім вичерпала себе, реаліям того часу.

Проте, спадщина видатних українських вчених-фінансистів залишилася для майбутніх поколінь. Вона стала потрібною лише після проголошення незалежної української держави, в якій управління державними фінансами взагалі, й управління бюджетним процесом зокрема, потребували зовсім нових, науково обґрунтованих підходів, ніж це було досі. Наукові праці української класичної школи державних фінансів й сьогодні є предметом активного обговорення та глибокого дослідження в сучасній українській економічній науці. На жаль, ще й досі не всі важливі положення теорій українських фінансистів класичної школи реалізовані в практиці управління бюджетним процесом в сучасній Україні, що, безумовно, є одним з чинників значної кількості недоліків державного бюджету України впродовж усього періоду незалежності. Ретельне дослідження спадщини української класичної школи державних фінансів кінця XIX — початку XX ст. є важливим завданням усіх сучасних українських науковців, що досліджують проблеми формування державного бюджету та управління державними доходами та витратами.

Література

1. Бец, О.І. Боргова проблематика в українській класичній школі державних фінансів [Текст] / О.І. Бец // Фінанси, облік і аудит. — 2013. — Вип. 2 (22). — С. 15–22.
2. Бец, О.І. Еволюція наукових концепцій державного кредиту і державного боргу [Текст] / О.І. Бец // Ринок цінних паперів України. — 2013. — № 9–10. — С. 39–45.
3. Бойко, С. В. Фінансова думка України як навчальна дисципліна та складова формування професійної компетентності майбутніх фінансистів [Текст] / С. В. Бойко // Бізнесінформ. — 2015. — № 9. — С. 84–90.
4. Голубка, С. М. Теоретичні засади природи та сутності податку в українській економічній думці (друга пол. ХІХ — поч. ХХ ст.) [Текст] / С. М. Голубка, А. А. Чинчик // Науковий вісник Ужгородського нац. ун-ту. Сер.: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2015. — Вип. 3. — С. 84–87.
5. Лісовенко, В. В. Державний борг: концептуальні засади та макроекономічні аспекти [Текст] / В. В. Лісовенко, Л. Я. Бенч, О. І. Бец // Фінанси України. — 2014. — № 12. — С. 7–31.
6. Небрат, В. В. Генезис финансовых институтов как основа рыночных преобразований: историко-экономический анализ [Текст] / В. В. Небрат // Наукові праці ДонНТУ. Сер.: економічна. — 2009. — Вип. 37–2. — С. 43–48.
7. Небрат, В. В. Историко-финансові дослідження в українській економічній думці ХІХ — початку ХХ ст. [Текст] / В. В. Небрат // Економіка України. — 2013. — № 3 (616). — С. 77–85.
8. Небрат, В. В. Историко-финансові дослідження в українській економічній думці ХІХ — початку ХХ ст. (продовження) [Текст] / В. В. Небрат // Економіка України. — 2013. — № 4 (617). — С. 80–89.
9. Небрат, В. В. Формування концептуальних засад дослідження фінансів в українській економічній думці ХVІІІ — початку ХХ ст. [Текст] / В. В. Небрат // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. — 2011. — Вип. 44. — С. 9–28.
10. Небрат, В. В. Характеристика джерел вивчення історії фінансової думки України [Текст] / В. В. Небрат // Вісник ТНЕУ. — 2012. — № 2. — С. 83–88.
11. Опарін, В. М. Українська класична школа публічних фінансів [Текст] / В. М. Опарін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко // Фінанси України. — 2015. — № 10. — С. 7–31.
12. Пасічник, Н. До питання становлення фінансової науки в університетах українських губерній Російської імперії в ХІХ — на початку ХХ століття [Текст] / Н. Пасічник // Нова Україна. — 2013. — № 13. — С. 29–35.
13. Федосов, В. М. Наукові здобутки представників київської фінансової школи кінця ХІХ — початку ХХ століття [Текст] / В. М. Федосов, П. І. Юхименко // Економічна теорія. — 2011. — № 4. — С. 79–93.
14. Федосов, В. М. Українська фінансова наука: генеза, еволюція, ренесанс [Текст] / В. М. Федосов, П. І. Юхименко // Фінанси України. — 2012. — № 3. — С. 3–30.
15. Чуркіна, І. Є. Еволюція наукових концепцій щодо проблематики бюджетної системи [Текст] / І. Є. Чуркіна // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2014. — Вип. 2 (53). — С. 164–172.

Пристайко Оксана Петрівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри країнознавства і туризму
Національний Авіаційний Університет,
м. Київ*

Пристайко Оксана Петровна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры страноведения и туризма
Национальный Авиационный Университет,
г. Киев*

Pristayko O. P.

*PhD in Economics, Associate Professor
National Aviation University,
Kiev*

Панасюк Ірина Петрівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національний Авіаційний Університет,
м. Київ*

Панасюк Ирина Петровна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса
Национальный Авиационный Университет,
г. Киев*

Panasyuk I. P.

*PhD in Economics, Associate Professor
National Aviation University,
Kiev*

РОЗВИТОК В'ЇЗНОГО ТУРИЗМУ ЯК НАПРЯМОК СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

РАЗВИТИЕ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА КАК НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

DEVELOPMENT OF TOURISM AS A DIRECTION OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Анотація. Досліджено питання розвитку в'їзного туризму в рамках сталого розвитку держави.

Ключові слова: в'їзний туризм, сталий розвиток, економічний розвиток країни.

Аннотация. Исследованы вопросы развития въездного туризма в рамках устойчивого развития государства.

Ключевые слова: въездной туризм, устойчивое развитие, экономическое развитие страны.

Summary. The problems of development of tourism in the framework of sustainable development of the state.

Key words: inbound tourism, sustainable development, economic development of the country.

Постановка проблеми. Аналізуючи перспективи розвитку туристичної індустрії в Україні на наступні десять років, без перебільшення можна сказати, що сучасний туризм — це та сфера економіки суспільства, яка в тій чи іншій мірі інтегрує практично всі галузі. Саме це і визначає одне з перших місць, яке займає туризм у світовій економіці. Цей фактор повинен стати головним у формуванні нового державного підходу щодо в'їзного туризму як галузі, пріоритетний сталий розвиток якої може позитивно вплинути на економічний, екологічний і соціальний стан всієї країни в цілому, стимулювати ряд важливих галузей економіки, сприяти зміцненню позитивного іміджу країни згідно до вимог Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розвитку в'їзного туризму в рамках сталого розвитку держави в цілому присвячено достатньо багато досліджень і публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів, які розкривають різні сторони існуючої проблеми. Розвиток туризму в контексті сталого розвитку відображено в роботах в Іванухі Р. А., Любіцевої О. О., Кіркової Н. П., Олійника Я. Б., Шищенко П. Г. та ін. [1, 2].

Метою статті є встановлення причин відставання в'їзного туризму України від європейських стандартів та шляхи їх подолання і перспективи цього напрямку в контексті сталого економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Для усіх розвинутих держав світу туризм завжди був і лишається тією галуззю, яка регулюється і про яку дбають не за залишковим принципом. За даними Всесвітньої туристичної організації, на туризм припадає близько 10% виробленого у світі валового внутрішнього продукту, це одна з ключових провідних галузей, що приносить доходи країні. У більше ніж 40 країнах світу туризм є головним джерелом надходжень до державного бюджету. Україна, із значними історичними, культурними та природними ресурсами, має величезний потенціал і можливості для розвитку в'їзного туризму.

Актуальність поняття сталого туризму в сьогоденні не викликає сумніву. Як відомо, сталий розвиток — це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього покоління не наражаючи на ризик здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Загальноприйнятий підхід щодо сутності сталого розвитку — це збалансований розвиток економічної, екологічної і соціальної складових. Вимога сталості відноситься, перш за все, до необхідності збереження, постійного відновлення та розвитку його ресурсної бази, що і складатиме підставу екологічного, економічного та соціального вимірів сталого розвитку туризму. Дослі-

дженню цих складових була приділена достатня увага, але світова спільнота все ще орієнтована на сценарій нестійкого розвитку.

Суспільство повинне вирішити багато глобальних проблем, і саме забезпечення сталого розвитку є ідеєю сучасного етапу світового розвитку. Людство здолало межу II і III тисячоліття. Воно має величезні досягнення, а з ним практично зникли просторові і часові бар'єри для обміну інформацією між різними куточками Землі. Необхідність практичного впровадження сталого розвитку була проголошена на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро у 1992 році. Вона ухвалила «Порядок денний на XXI століття», в якому міститься звернення до країн прийняти національні стратегії сталого розвитку. У 2002 році на самміті в Йоганнесбурзі було взято курс на розробку національних стратегій сталого розвитку та розпочати їх впровадження до 2005 року. Україна підписала документи Ріо-92 та Йоганнесбург-2002, але до сих пір зробила мало. У державі немає закону, стратегії і плану дій, а ще до всього приєдналися тимчасова окупація Криму та військові дії на сході країни. Перспективи розвитку сталого туризму пов'язані з новою економічною стратегією ЄС «Європа — 2020 — стратегія інтелектуального, сталого та комплексного розвитку».

За прогнозними розрахунками щодо розвитку в'їзного туризму в Україні його чисельність зросте з 12,1 млн осіб у 2010 році до 15,0 млн осіб у 2020 році. Стратегічний напрямок сталого розвитку туристичної індустрії в Україні це створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток регіональних територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної та економічної рівноваги та історико-культурного довкілля.

Головне те, що туризм — це така сфера діяльності, де від впровадження нових методик не знижується кількість співробітників. Витрати на створення 1 робочого місця в цій сфері в 20 разів менші, ніж в промисловості, а обіг капіталу інвестицій в 4 рази вищий. У наш час в сфері українського туризму працює майже 10% жителів. Фахівці підрахували, що частина туризму у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни не досягає 2%, а в прогресивних країнах цей показник дорівнює 5–8%, (в деяких країнах 50%). Частина прибутку від туризму, наприклад, в Швеції, перевищує частку автомобільного виробництва в ВВП. Всесвітня туристична організація прогнозує, що туризм в найближчі десять років займе перше місце в світовому експорті. Основні країни-постачальники великої

кількості туристів — Німеччина, США, Великобританія, Китай і Японія. Кількість туристів в Європі між державами Заходу і Сходу збільшиться зі східного напрямку на західний напрям. Такі тенденції дають Україні можливість стати перспективною і відвідуваною пам'яткою Європи.

Проблеми, що виникають в наш час, які стосуються вітчизняного туризму — це «спадок», що залишився в нашій країні після розпаду Радянського Союзу. Галузь має виробничу базу, створену за радянських часів, тому сьогодні основними об'єктами інфраструктури є великі комплекси із значною кількістю місць і досить низьким рівнем зручностей. На сьогоднішній день в Україні відсутній скоординований, висококваліфікований і грамотний порядок дій, щоб вивести продукт туризму на світовий ринок, в результаті чого були б отримані відчутні досягнення. Одночасно з цим обслуговування туристів знаходиться на неналежному рівні через відсутність якісної кваліфікації працівників даної сфери. В країні немає відповідної системи підготовки та перепідготовки кадрів в туристичній сфері, які чітко відповідали б кваліфікаційним вимогам світових стандартів.

Головними зовнішніми факторами, які стримують розвиток туризму в Україні, є викликана млявістю і несподіванкою економічних реформ несприятливість існуючих умов для підприємництва взагалі та туристичного зокрема, недосконалість нормативно-правового поля і відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму — як внутрішніх (через тривалу економічну кризу), так і іноземних (через несприятливий інвестиційний клімат). Питання поліпшення екологічного стану країни все ще актуальне, хоча в Україні багато зроблено за роки незалежності. Забруднення атмосфери зменшилося на 58,56%. Великий туристичний потік, вимагає вирішення питань екологічного навантаження в регіонах, і необхідність знаходження найбільшої пропускної здатності не завдаючи шкоди екології і спадщини історії та культури [4].

У вересні 2015 року на сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН для прийняття Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року. Ця подія розглядається світовою спільнотою як подія історичного значення. Після проведення Саміту перед країнами — учасниками постали нові завдання розробки та адаптації визначених цілей. Україна розпочала роботу в цьому напрямку і розро-

била сімнадцять цілей сталого розвитку на 2016–2030 роки, відповідних завдань та індикаторів досягнення цілей. Президент України Петро Порошенко у своєму виступі на Саміті ООН з Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року зазначив, що на національному рівні Україна почне здійснювати нові програми та проекти, які будуть відчутні на практиці через поєднання економічної стабільності, екологізації усіх основних видів діяльності людства та зміни свідомості людини через соціальну згуртованість.

Є надія, що цілі сталого розвитку в Україні стануть нову систему управлінських заходів за економічним, соціальним та екологічним (природоохоронним) вимірами, спрямовану на формування суспільних відносин через довіру, солідарність, рівність поколінь, безпечно навколишнє середовище. Основою сталого розвитку є права людини на життя та повноцінний розвиток. В Україні суспільство повинне брати участь у розробленні довгострокового стратегічного документу, який визначив би нові цілі сталого розвитку. Останні п'ятнадцять років доповіді щодо Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ) були єдиним стратегічним документом, який надавав можливість громадськості контролювати дії влади [3].

Дуже важливим для нашої держави в умовах сьогодення повинен стати закордонний досвід. Наприклад, в США після закінчення Громадянської війни між Північчю і Півднем була впроваджена програма, яка стимулювала американців подорожувати по країні, це означало, що справжнім громадянином Америки міг вважатися лише той, хто побував більш ніж в п'яти штатах. [2].

Висновки. Таким чином, з метою об'єднання нації необхідно розробляти національні державні програми, спрямовані на розвиток в'їзного внутрішнього туризму в Україні, але виключно в рамках сталого економічного розвитку держави. Люди повинні подорожувати, вивчати історію і традиції своєї країни. В цілому розвиток туристичної галузі в Україні має стати національним пріоритетом, бо для цього є всі умови — природно-рекреаційні та культурно-пізнавальні ресурси, а максимальне об'єднання зусиль представників туризму з представниками державної і місцевої влади допоможе сформувати високорентабельну і конкурентну індустрію, здатну задовольнити потреби туристів в різноманітних туристичних послугах і приносить стабільний дохід в бюджет країни.

Література

1. Иванух Р. А. Стратегические проблемы развития рекреационно-туристического комплекса Украины / Р. А. Иванух, В. М. Жученко // Экономика Украины. — 1998. — № 1. — С. 65–70.
2. Олійник Я. Б., Стратегія сталого розвитку туризму в Україні: географічний підхід / Я. Б. Олійник, П. Г. Шищенко, О. О. Любіцева та ін. // Географія в інформаційному суспільстві: Зб. наук. праць. — К.: Обрії, 2008. — Т. 1. — С. 191–199.
3. Пристайко О. П. Індикатори сталого розвитку в системі цілей розвитку тисячоліття: структура, використання, виконання / О. П. Пристайко // Економіка природокористування і охорони довкілля: щоріч. наук. праць / [під ред. М. А. Хвесика]. — К.: РВПС України НАН України, 2010. — С. 130–136.
4. Добрянська Л. О. Методологічні аспекти дослідження екологізації стратегічного потенціалу просторового розвитку продуктивних сил України / Л. О. Добрянська, Є. В. Хлобистов // Агросвіт. — 2010. — № 7. — С. 7–14.

Рожко Олександр Дмитрович

Доцент, кандидат економічних наук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Рожко Александр Дмитриевич

Доцент, кандидат экономических наук

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Rozhko O.

Assistant professor, Candidate of Economic Science

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Алексамян Роксана Мехаківна

студентка

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Алексамян Роксана Мехаковна

студентка

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Aleksanian R.

Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

**ГРОШОВО-КРЕДИТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ
ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ
И ПУТИ ЕЁ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
MONETARY SECURITY OF UKRAINE
AND WAYS OF ITS SECURITY**

Анотація. В статті розглянуто поняття грошово-кредитної безпеки держави, проаналізовано показники та сучасний стан грошово-кредитної безпеки України, визначено найбільші загрози фінансовій безпеці в грошово-кредитній сфері та запропоновані заходи з підвищення її рівня.

Ключові слова: монетарна політика, грошово-кредитна безпека, загрози, індикатори стану безпеки.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие денежно-кредитной безопасности государства, проанализированы показатели и современное состояние денежно-кредитной безопасности Украины, определены наибольшие угрозы финансовой безопасности в денежно-кредитной сфере и предложены меры по повышению ее уровня.

Ключевые слова: монетарная политика, денежно-кредитная безопасность, угрозы, индикаторы состояния безопасности.

Annotation. The article deals with the concept of monetary security of the state, analyzed performance and the current state of monetary security of Ukraine, defined the greatest financial insecurity in the monetary sphere and suggested measures to increase the level of its.

Keywords: monetary policy, monetary security threats, the security status indicators.

Постановка проблеми. Фінансова безпека є однією з найважливіших складових економічної безпеки. Без забезпечення фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед Україною. Проте на сьогодні в Україні не створено нормативно-правову основу (не розроблені і не прийняті відповідні концепція і стратегія) формування системи фінансової безпеки. В існуючих нормативно-правових актах відсутні механізми реалізації загальнодержавної політики забезпечення безпеки, не окреслені системоутворюючі компоненти її регулювання й контролю, не наводиться класифікація специфічних небезпек, загроз і викликів поряд з потребами, цінностями і інтересами, що ними утискаються, вкрай мало конкретних рекомендацій виконавцям. Нема в них також і кількісних показників безпеки, критеріїв оцінки якості і ефективності діяльності з її підтримання і підвищення. Дається взнаки слабкість експертизи і відсутність оцінки законодавства з точки зору критеріїв фінансової безпеки. Відсутні і чітко визначені національні економічні (не кажучи вже про фінансові) інтереси, не сформовано їх цілісну систему, що дозволяє урядовцям виправдовувати будь-які свої дії необхідністю дотримання національних інтересів у тій чи іншій сфері.

Аналіз останніх досліджень та невирішені частини загальної проблеми. Безпеку грошового обігу через призму співвідношення позабанківського і банківського обігу грошей як індикатора тіньової економіки вперше було розглянуто Ф. Каганом у 1958 р. певними аспектами боргової безпеки займалися Дж. Бьюкенен, Е. Меаде, Р. Масгрейв, у роботах яких державний борг розглядається як тягар для економічного розвитку; М. Карлберг, що досліджував вплив державних позик на рівень споживання. Формулювання такого специфічного елемента інвестиційної безпеки, як інформаційна ефективність ринку, у своїх працях здійснювали М. Мілер і Ф. Модільяні. За теорією ефективного ринку В. Шарпа, основною причиною того, що потоки міжнародного капіталу оминають ринок певної країни, є його низька інформаційна ефективність (відображення у ринковій вартості активів усієї інформації, доступної на даний час на ринку). С. Рос відкрив теорію арбітражної оцінки активів, яка трактує, що ринок є неефективним внаслідок арбітражу, що унеможливорює використання ринком свого потенціалу через прагнення фахівців з арбітражу отримати максимально високий інвестиційний дохід. Проте на сьогодні в економічній літературі відсутні комплексне відображення проблеми формування системи фінансової безпеки, усталений понятійний апарат, узагальнюючі оцінки ступеня ризику, реальних збитків, завданих безпеці країни, всебічний перелік індикаторів

фінансової безпеки. В існуючих наукових розробках виділяються ті чи інші риси, що визначають систему умов, критеріїв і показників, організаційних форм і механізмів захисту від наявних і потенційних викликів та загроз у цій сфері. Водночас майже відсутній аналіз взаємозв'язку й взаємообумовленості фінансової безпеки та системи національних інтересів. Така ситуація ускладнює виявлення як єдиного методологічного підходу, так і зведення воедино всіх аспектів проблеми, які у підсумку можна було б викласти у концепції фінансової безпеки.

Метою статті є з'ясування сутності та шляхів забезпечення грошово-кредитної безпеки України.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу до сутності грошово-кредитної безпеки, проте відомо, що саме монетарна політика держави є важливою складовою її забезпечення, так як є системним механізмом із специфічними цілями та інструментами. Вона відіграє важливу роль у системі впливу держави на економічну стабільність та фінансову безпеку.

Г. Пастернак-Таранушенко вводить поняття «фінансово-грошова безпека держави», під яким розуміє — «різновид безпеки, що має вплив на всі галузі економіки держави. Оскільки гроші є еквівалентом вартості будь-яких товарів, вони (через ціну) є чинником, спроможним дестабілізувати економічне становище в країні. Гроші — не тільки паперові або монетні знаки обміну, купівлі або продажу, а ще й безготівкові перекази та цінні папери (акції, векселі, сертифікати, облигації тощо), що визначають фінансовий стан держави. Величезне значення має банківська система країни, яка реалізує всі операції, що стосуються обігу грошей та цінних паперів. Саме банки здатні стабілізувати або дестабілізувати фінансове становище держави» [7].

Співвідношення між поняттями «фінансова безпека», «грошово-кредитна безпека» слід визначати, виходячи зі співвідношення категорій «фінанси» і «кредит», які є тісно пов'язаними, але категорія «фінанси» є ширша за своїм змістом та включає кредитні відносини. Також, враховуючи, що грошово-кредитну політику поділяють на вузьку і широку, яка включає валютну політику, інфляційну політику, її слід визнати складовою фінансової безпеки.

Серед вчених існують різні думки щодо виділення складових фінансової безпеки, зокрема виділяють бюджетну, валютну, інфляційну, інвестиційну, кредитну, боргову, безпеку страхового і фондового ринку.

Відповідно до Наказу Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», від 29.10.2013 р. № 1277 [15] виділяють наступні складові фінансової безпеки:

- банківська безпека — це рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її функціонування;
 - безпека небанківського фінансового сектору — це рівень розвитку фондового та страхового ринків, що дає змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства в зазначених фінансових інструментах та послугах;
 - боргова безпека — відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі;
 - бюджетна безпека — це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції;
 - валютна безпека — це стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках;
 - грошово-кредитна безпека — це стан грошово-кредитної системи, що забезпечує всіх суб'єктів національної економіки якісними та доступними кредитними ресурсами в обсягах та на умовах, сприятливих для досягнення економічного зростання національної економіки.
- Для забезпечення грошово-кредитної безпеки повинні застосовуватися наступні умови:
- обсяг обігових коштів підприємств усіх форм власності повинен знаходитися на рівні, який забезпечує їх нормальне функціонування;
 - рівень кредиторської та дебіторської заборгованості не перевищує встановлені нормативи;
 - стабільне зростання обсягів безготівкових розрахунків при сплаті населення за товари та послуги;
 - поступове зменшення обсягу тіньової економіки;
 - емісія не перевищує встановлені нормативи;
 - рівень доларизації грошового обігу не повинен перевищувати 10% грошової маси в національній валюті;
 - повернення вітчизняних валютних коштів з-за кордону;
 - дотримання балансу між грошовими доходами та витратами населення;
 - обсяг наданих економіці кредитів мають забезпечувати фінансування обігових коштів підприємств (установ, організацій) у необхідних для їх стабільного функціонування розмірах.
- Зважаючи на те, що грошово-кредитна політика здійснює потужний вплив на економічні процеси в державі, виникає необхідність у дослідженні основних індикаторів оцінки безпеки грошово-кредитного сектору. Перелік показників оцінки стану грошово-кредитного сектору є досить великим. Незаперечним є вплив на рівень фінансової безпеки будь-якої держави розміру грошової маси, яка характеризує сукупність усіх грошових коштів, що перебувають у розпорядженні фізичних та юридичних осіб.
- Рівень інфляції є також визначальним показником щодо рівня забезпечення внутрішньої стабільності країни. Інфляція проявляється у зростанні цін, що викликає знецінення коштів суб'єктів господарювання та населення. Саме тому, метою центральних банків є дотримання інфляційних орієнтирів. За даними Державного комітету статистики України, індекс інфляції в 1992–2015 роках характеризується такою динамікою (табл. 1).
- Україна успадкувала нежиттєздатну дефіцитну економіку, а разом з нею величезний ризик виникнення інфляційних процесів. У 1993 році рівень інфляції був найвищим за всю історію існування України, він склав 10256%. Після цього рівень інфляції став зменшуватися, завдяки введенню суворої монетарної політики та економічних реформ. Після цього рівень інфляції два рази перевищував позначку 20% у 2000 р. та 2008 р., 125,8% та 122,3% відповідно. У 2008 р. інфляційні процеси супроводжувалися стабільним

Таблиця 1

Динаміка інфляції в Україні з 1992 по 2015рр. [12]

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
За рік	2100	10256	501	281,7	139,7	110,1	120,0	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
За рік	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3

курсом гривні, але ж все-таки в кінці року був обвал курсу гривні, який привів до кризи у фінансово-банківській сфері. У подальших роках ми можемо бачити зниження рівня інфляції у 2009 р. – 112,3%, у 2010 р. – 109,1%, у 2011 р. – 104,6%, у 2012 р. – 99,8% (рис. 1).

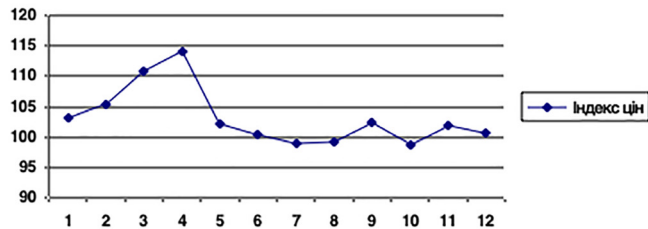


Рис. 1. Динаміка зміни індексу цін в 2015 році [12]

У 2013 році темп інфляції пришвидшився і становив 100,5%, що призвело до зростання споживчих цін на 0,5%. Після цього року у 2014 р. рівень інфляція перевищував на 24,9%, тобто становив 124,9%. Індекс споживчих цін у січні 2015р. поки що становив 103,1% [12].

Монетизація економіки – це інтегральний показник, який відображає довіру суспільства до національної валюти, до політики монетарної влади. А також рівень кредитної активності. Основним фактором динаміки показника рівня монетизації економіки, є попит на реальні гроші, який у свою чергу, залежить від ступеня довіри суб’єктів економіки до національної грошової одиниці: чим вищим є рівень монетизації, тим більшим, за інших рівних умов є попит на реальні гроші. У кінцевому рахунку, рівень монетизації економіки визначається рівнем розвитку економіки [5, с. 90].

Коефіцієнт монетизації економіки, розраховується, зазвичай, як відношення грошового агрегату М2 до ВВП у відсотках. У розвинутих країнах коефіцієнт монетизації становить від 70 до 80%. Рівень монетизації економіки України значно нижче 70%, що свідчить про недостатню забезпеченість економіки грошовою масою. Існує певний економічний закон: чим більше друкується грошей і через це прискорюється інфляція, тим нижче коефіцієнт монетизації. Тому обмеження грошової маси відповідно до реального попиту на гроші знижує інфляцію і створює передумови для збільшення коефіцієнта монетизації і тим самим насичення економіки грошима до нормальних розмірів. Зараз дуже важко оцінити реальне забезпечення економіки грошима, адже, присутній високий рівень інфляції і впроваджено заходи по подоланню падіння ВВП (табл. 2).

В розвинених країнах питома вага готівки у складі грошової маси складає від 5% до 10%. В Україні, через зниженням довіри до банківської системи та низькі доходи населення, високої інфляції та стрімкого економічного спаду, 29% грошової маси обертається поза банками і не контролюється банківською системою.

Таблиця 2

Динаміка змін питомої ваги у грошовій масі та темпи росту грошових агрегатів М0, М1, М3 України з 2005 по 2015 рр. [12]

Рік	Питома вага М0 до М3, %	Питома вага М1 до М3, %	Темп росту М0, %	Темп росту М3, %
2005	31	51	22	154
2006	29	47	124	135
2007	28	46	148	152
2008	30	44	139	130
2009	32	48	101	94
2010	31	48	117	123
2011	28	42	105	115
2012	26	42	104	113
2013	26	42	118	118
2014	30	46	119	105
2015	29	47	98	99

Динаміка показників рівня монетизації у 2014 р. засвідчує, що відбулося збільшення насиченості економіки «короткими» грошима, які можуть в майбутньому спричинити інфляцію [12]. Динаміку рівня монетизації української економіки впродовж 2005–2014 рр. наведено у таблиці 3.

Позитивним моментом є підвищення динаміки рівня монетизації в Україні, але цей показник ще залишається набагато нижчим від значення в розвинутих країнах. Рівень монетизації економіки України значно нижче 70%, що свідчить про недостатню забезпеченість економіки грошовою масою. Однак ми поділяємо думку економіста Н. В. Стежко, що для України коефіцієнт монетизації варіюється у межах 50% [9]. Отже, можна вважати, що рівень монетизації національної економіки є цілком достатнім.

Спостерігається помірне зростання рівня монетизації економіки, така тенденція до зростання монетизації полягає в тому, що створюється пружне монетарне середовище, здібне до досить швидкої передачі грошових імпульсів від одних інституційних блоків до інших. В результаті цього:

- підвищується рівень інтеграції та консолідації господарської системи, її здатність до адаптивних реакцій у відповідь на впливи середовища;
- забезпечується адекватний рівень ліквідності і мобільності активів реального сектора;
- формується базисний механізм структурного розвитку господарської системи.

Значний вплив на рівень грошово-кредитної безпеки в Україні на нинішньому етапі розвитку становить зростаюча «доларизація» економіки держави. Сутність цього економічного явища полягає у витісненні національної грошової одиниці більш стабільною

Таблиця 3

**Динаміка грошової маси, що обслуговує грошовий оборот
в Україні протягом 2005–2015 рр. (млрд грн)**

Станом на	Показник грошової маси, млн грн.							
	М0 усього	%	М1 усього	%	М2 усього	%	М3 усього	%
2005	42345	33,7	67090	53,31	25483	99,7	125801	100
2006	60231	31,0	98573	50,8	193145	99,5	194071	100
2007	74984	28,7	123276	47,2	259413	99,4	261063	100
2008	111119	28,0	181665	45,9	391273	98,8	396156	100
2009	154759	30,0	225127	43,7	512527	99,4	515727	100
2010	157029	32,2	233748	48,0	484772	99,5	487298	100
2011	182990	30,6	289894	48,5	596841	99,8	597872	100
2012	192665	28,1	311047	45,4	681801	99,5	685515	100
2013	203245	26,3	323225	41,8	771126	99,7	773199	100
2014	237777	26,2	383821	42,2	906236	99,7	908994	100
2015	282947	29,6	435471	45,5	955350	99,9	956728	100

іноземною валютою. Основними сучасними формами прояву та причинами доларизації в Україні є: недосконалість законодавчої та нормативної бази щодо використання в грошовому обороті країни іноземної валюти; низький рівень довіри до національної валюти з боку населення; високі інфляційні очікування та девальвація національної грошової одиниці; нерозвиненість фінансового ринку, зокрема ринку державних цінних паперів, що звужує можливості інвесторів щодо вкладення коштів в національній валюті; збільшення кількості іноземних банків у фінансовій системі; залучення державних позик в іноземній валюті; значні обсяги надходжень в країну валютних переказів від трудових емігрантів.

На сьогоднішній день, з огляду на загострену кризу та стрімке падіння довіри до банківських установ, в країні спостерігається масове вилучення іноземної валюти з обігу і збереження на руках у населення. Одним із найбільш негативних наслідків доларизації для вітчизняної економіки є також зменшення впливу НБУ на грошово-кредитну сферу, що, в свою чергу, суттєво знижує ефективність монетарної політики (через обмеженість монетарних важелів управління).

Забезпечення стабільності національної грошової одиниці є одним із завдань грошово-кредитної безпеки держави, однак з метою посилення конкурентоспроможності національної економіки та здатності фінансової системи протидіяти зовнішнім впливам Національним банком було запроваджено перехід до гнучкого валютного курсу, що одразу відобразилось на його динаміці.

Такі дії регулятора за нинішніх умов можна вважати цілком виправданими, оскільки витрачання валютних резервів на підтримання національної грошової

одиниці, з огляду на їх значне скорочення, стає все більш проблематичним. Політика фіксованого обмінного курсу (режим валютного таргетування) реалізовувалась в Україні принаймні останні 15 років, але в рамках співробітництва з МВФ українською владою було взято зобов'язання дотримуватись плаваючого обмінного курсу поступово здійснювати перехід до режиму таргетування інфляції.

Таким чином, до основних напрямів зміцнення фінансової безпеки України можна віднести: підвищення монетизації економіки; застосування цільового підходу до емісії грошової маси; відновлення ліквідності банківського сектору економіки та запобігання банкрутства системних банків; зменшення долі іноземних банківських установ в загальному обсязі капіталу банківської системи країни.

Висновки. Безпека грошово-кредитного сектора є самостійним структурним елементом в системі фінансової безпеки держави, оскільки в грошово-кредитній сфері існують чинники, що становлять їй загрозу. Саме фінансова природа кризових явищ та їх монетарний характер обумовлюють необхідність оцінки сучасного рівня грошово-кредитної безпеки держави, яка здійснюється на основі аналізу макроекономічної та фінансової ситуації, аналізу процесів, що відбуваються на грошово-кредитному ринку.

Отже, проблема належної підтримки грошово-кредитної складової фінансової безпеки держави є актуальною, оскільки зростає необхідність впровадження комплексу заходів, спрямованих на усунення недоліків в управлінні грошово-кредитною сферою і забезпечення протидії її тінзації. Потребує нагального розв'язання проблема недостатності грошової маси в легальному обороті з одночасним її скороченням

у тіньовому обігу. Ситуація щодо формування грошово-кредитної безпеки потребує негайного втручання з боку Уряду та Національного банку України. Перед

регулятором стає проблема підвищення грошово-кредитної безпеки, як складової фінансової безпеки, за рахунок виваженої монетарної політики.

Література

1. Бадрак О. С. Шляхи вдосконалення фінансового механізму / Продуктивні сили і регіональна економіка: Зб. наук. пр.: У 2 ч. — К.: РВПС України НАН України. — 2012. — Ч. 1. — С. 200–207.
2. Губський Б. В. Економічна безпека держави: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський. — К.: ДП «Укрархбудшформ», 2001. — 121 с.
3. Єрмошенко, М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. — К.: 2001. — 350 с.
4. Кубах Т. Г. Сутність фінансової безпеки як складової елементу економічної безпеки держави / Т. Г. Кубах [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Kubakh_1.pdf
5. Лазарева А. П. Фінансова безпека країни: загрози та основні напрями зміцнення / А. П. Лазарева // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. — 2014. — Вип. 27. — С. 88–94.
6. Нетесаний Ю. В. Фінансово-економічна криза та забезпечення фінансової безпеки країни / Ю. В. Нетесаний [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3004>.
7. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави: підручник для осіб, що навчаються за фахом «Службовець, державного управління» / Г. А. Пастернак-Таранушенко. — К.: ІДУС при Кабміні України. — 1994. — 140 с.
8. Селінков С. Валютна інтеграція західноєвропейських країн та її наслідки для України / Банківська справа. — 2015. — № 5. — С. 25–28.
9. Стежко Н. В., Вплив глобалізації на поширення кризових процесів в міжнародній економіці / Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Україна на шляху соціально-економічних перетворень в умовах глобалізації». Зб. наук. статей. Випуск 8. Кіровоград, КНТУ, 2015. — 493 с.
10. Сухоруков А. І. Фінансова безпека держави: навчальний посібник / А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк. — К.: Центр учбової літератури. — 2007. — 192 с.
11. Чернецький В. Політика валютного курсу в умовах фінансової кризи: досвід інших країн та уроки для України / Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. — 2016. — № 2. — С. 79–89.
12. ukrstat.gov.ua — офіційний сайт Комітету статистики України.
13. Бюджетний Кодекс України від 21 червня 2001 року N2542-III: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
14. Податковий кодекс України від 2 грудня 2011 року (зі змінами та доповненнями) <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
15. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

Солованюк Світлана Миколаївна

Магістратура — Кафедра економіки підприємства

Миколаївський міжрегіональний університет розвитку людини «Україна»,

м. Миколаїв

Солованюк Светлана Николаевна

Магистратура — Кафедра экономики предприятия

Николаевский межрегиональный университет развития человека «Украина»,

г. Николаев

Solovaniuk Svitlana Mykolaivna

Graduate — Department Economics of Enterprise

Mykolaiv Interregional Institute of Human Development of Higher

Educational Institution Open International University of Human Development «Ukraine»,

Mykolaiv

СПРОЩЕНА СИСТЕМА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

THE SIMPLIFIED SYSTEM OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Анотація. В статті охарактеризовано особливості спрощеної системи малого бізнесу в Україні, окреслено проблеми та перспективи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу. автором утверджується думка про те, що спрощена система оподаткування, з одного боку, дозволяє розвиватися малому бізнесу, а з іншого — стала інструментом маніпуляцій при сплаті податків.

Ключові слова: малий бізнес, спрощена система оподаткування, оподаткування підприємництва, роль малого бізнесу.

Аннотация. В статье охарактеризованы особенности упрощенной системы малого бизнеса в Украине, очерчены проблемы и перспективы налогообложения для субъектов малого бизнеса. автором утверждается мысль о том, что упрощенная система налогообложения, с одной стороны, позволяет развиваться малому бизнесу, а с другой — стала инструментом манипуляций при уплате налогов.

Ключевые слова: малый бизнес, упрощенная система налогообложения, налогообложения предпринимательства, роль малого бизнеса.

Abstract. The article described features of the simplified system of small business in Ukraine, outlined the problems and prospects of taxation for small businesses. The author supposes the idea that a simplified system of taxation, on the one hand, allows small businesses to grow, and with another — has become a tool of manipulation for tax purposes.

Keywords: small business, the simplified system of taxation, taxation of entrepreneurship, the role of small business.

Вступ. В даний час в Україні проблеми оподаткування підприємництва відносяться до найбільш гострих в економічному, соціальному і політичному контексті.

Оподаткування відіграє важливу роль у процесі формування сприятливого клімату для розвитку малого бізнесу, який є важливим фактором мобільності економічних процесів.

Особлива соціально-економічна роль малого бізнесу полягає в його здібності в кризових умовах ство-

рювати додаткові робочі місця без будь-якого фінансування з боку держави, розширювати самозайнятність населення, залучати в легальну економічну сферу кошти, що знаходяться поза банківською сфери, формувати конкурентне середовище і створювати середній клас.

Актуальність проблеми дослідження даної статті пояснюється тим, що, незважаючи на інтерес сучасної економічної науки до проблемам оподаткування малого бізнесу (наукові праці А. С. Базилюка [3],

В. Вишневецького [4], А. Кужель [6], А. Ластовецького [7], В. Ляшенко [8], О. Муравйова [5] та ін), питання формування оптимальною з точки зору економічної доцільності та стимулювання підприємницького процесу моделі оподаткування його суб'єктів залишаються відкритими.

Метою даного дослідження є аналіз існуючого порядку оподаткування малого бізнесу, виявлення його переваг і недоліків і розробка рекомендацій по вдосконаленню і реформуванню моделі оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Спрощена система оподаткування (далі – ССО) – спеціальний податковий режим, введений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні. Така модель оподаткування була введена Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 727/98 в 1998 році. Практично без змін вона проіснувала до 2011-го, і лише після 12-ти років застосування підприємцями був переглянутий порядок обов'язкових податкових відрахувань. Останні суттєві зміни вступили в дію 1 січня 2016 року. Нововведення полягали в тому, що підприємців розділили на 4 групи замість 6-ти [4, с. 11].

Однією з першочергових функцій політики формування податкової системи будь-якої держави є управління розвитком галузей економіки в країні. Суть спрощеної системи оподаткування полягає в тому, що підприємець сплачує тільки один вид податку: єдиний – у місцевий бюджет. Крім нього підприємці сплачують єдиний соціальний внесок, що зараховується на рахунки органів Міністерства доходів і зборів. Український бізнесмен, як і його європейські колеги, зобов'язаний сплачувати ряд податків, в т.ч. і податок від прибутку. Спрощена система оподаткування являє собою механізм, що дозволяє підприємцю не вираховувати свій прибуток, тобто не вести бухгалтерського обліку. Замість податку на прибуток та кількох інших податків такий підприємець сплачує єдиний податок за фіксованою ставкою.

Якщо згадати історію створення ССО в Україні, стане зрозуміло, дана система задумувалася не як спосіб платити менше, а як спосіб спростити бухгалтерський і податковий облік. Уряд прагнув полегшити роботу тим підприємцям, які не мають достатніх знань для ведення бухгалтерського і податкового обліку.

Основною метою застосування методів спрощеного оподаткування, обліку і звітності є дерегулювання в області податкового обліку та звітності, що відрізняються надмірними обсягами і складністю.

Кожен з методів спрямований на створення більш простих і прозорих процедур стягнення податків,

зменшення надмірного податкового адміністрування. Це не пільговий режим оподаткування в звичайному розумінні, оскільки для більшості платників податків, які користуються спрощеними методами, обсяг податкових зобов'язань не зменшився, а відбулося спрощення процедур і зменшення обсягу обліку і звітності.

Завдяки спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності, яка стала порятунком для малого бізнесу, його сфера кількісно росла в середньому на 14% щорічно [4]. За період з 1992 по 2015 р. чисельність суб'єктів малого бізнесу збільшилася майже в 10 раз, кількість зайнятих у цьому секторі економіки зросла в 3 рази, число малих підприємств у розрахунку на 10 тис. населення зросла майже у 4 рази.

Найбільш поширеним серед альтернативних способів оподаткування суб'єктів малого бізнесу є сплата єдиного податку.

З моменту введення в дію такої режим оподаткування дозволив досягти певних позитивних результатів в реалізації його фіскальної функції. Дані про надходження до бюджету платежів від платників єдиного податку свідчать, що ні один з податків не має таких стрімких темпів зростання. З 1999 по 2015 р. кількість платників єдиного податку в Україні збільшилася майже в 6 разів, а надходження до бюджету зросли у 12 разів [5].

У 2015 р. від суб'єктів малого бізнесу, що використовують спрощені режими оподаткування, до зведеного бюджету надійшло 1,8 млрд грн. При цьому темпи зростання податкових надходжень від суб'єктів спрощеного оподаткування склали в 2015 р. 33,4% і перевищили аналогічні показники за цей період суб'єктів підприємництва, які працюють за загальної системі оподаткування, склавши 22,6%.

У 2015 р. чисельність платників єдиного податку зросла як серед фізичних, так і серед юридичних осіб: на 24 і 26% відповідно. При цьому в порівнянні з 2014 р. спостерігалось зростання податкових надходжень у розрахунку на одного платника єдиного податку: фізична особа – на 15%, юридична – на 7% [5].

Говорячи про економічні результати застосування спрощених методів оподаткування для суб'єктів малого бізнесу, не можна не зупинитися на соціальні досягнення, які криються за кількісними показниками ефективності їх функціонування. Можна говорити про тому, що та маса підприємців, яка скористалася спеціальними режимами оподаткування, в умовах економічної кризи не поповнила ряди безробітних, а змогла самостійно знайти своє місце в житті, способи існування для себе і своїх сімей. При цьому ці підприємці створювали нові робочі місця, платили заробітну плату найманим працівникам, не отримуючи на ці цілі бюджетні кошти, а навпаки, поповнюючи доходи

бюджету за рахунок єдиного податку, спеціального патенту та фіксованого податку. Це також мало опосередкований економічний результат, оскільки кошти бюджету не витрачалися на заробітну плату або соціальну допомогу.

Однак поряд з істотним позитивним впливом спеціальних режимів оподаткування на розвиток підприємництва і формування доходів бюджету, тенденціями росту та суб'єктів малого бізнесу, і податкових надходжень відмічено цілий ряд негативних моментів у практиці застосування методів спрощеного оподаткування. Отримали широке поширення схеми ухилення від оподаткування з використанням методів спрощеного оподаткування або участю платників єдиного або фіксованого податків. У процесі застосування різних спрощених методів виявились певні протиріччя і двояке тлумачення формулювань положень законодавчих актів, що регламентують відповідні методи.

Тим не менш суттєвий економічний і соціальний ефект функціонування спрощеної системи оподаткування доводить доцільність її подальшого застосування і розвитку в практиці оподаткування суб'єктів малого бізнесу, а зловживання і недоліки, виявлені в процесі застосування цього спеціального режиму оподаткування, викликають необхідність його удосконалення і реформування. Протиріччя і складнощі, пов'язані з наявністю різноманіття методів спрощеного оподаткування, диктують необхідність розробки єдиної моделі спрощеного оподаткування суб'єктів малого бізнесу, побудованої з урахуванням ієрархії платників і існуючих організаційно-правових форм малого бізнесу [7, с. 77].

Концептуальним документом в реформуванні податкової системи в цілому та спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності окремо повинен стати Податковий кодекс України. Однак в існуючому на сьогоднішній день проекті Податкового кодексу України не передбачається подальшого розвитку спрощеної системи оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Такий висновок можна зробити виходячи з положень цього документа, що регламентують порядок сплати єдиного податку. Так, з складу платежів, що входять в даний час до складу єдиного податку, передбачається виключити податок на додану вартість, відрахування в Пенсійний фонд України, Державний фонд сприяння зайнятості населення, збори на обов'язкове соціальне страхування.

Сплата цих платежів повинна буде здійснюватися окремо за загальними ставками з наданням відповідним контролюючим органам обов'язкової звітності [6].

Така реформа спрощеної системи може надати негативний і гальмуючий вплив на розвиток малого бізнесу, який тільки почав формуватися.

Пропонується також запровадити нові системи оподаткування залежно від видів діяльності на загальній системі оподаткування, яка додає до діючої системи ще дві додаткові категорії. До них будуть застосовані наступні підходи:

- об'єктом оподаткування є дохід як різниця між доходами і витратами;
- більш спрощені вимоги до податкового обліку та підтверджуючим документам;
- перелік видів діяльності буде встановлюватися місцевою радою.

Спрощена система оподаткування для перших двох груп остається практично незмінною. Для платників групи 3 єдиного податку (ЄП) відбудеться поступове збільшення ставки ЄП, а також підприємцям буде надана можливість вибору оплати тільки ЄП або ЕН + ПДВ. Платники по групі 4 ЕН – сільгоспвиробники отримують наступні критерії:

- річний обсяг доходу – до 100 млн грн;
- площа земель, які використовуються, – до 3 тис. га.

Крім цього, законопроект забороняє використання ССО в ряді випадків, які виключають можливість ухилення від сплати податків за чинним сьогодні «тіньовими схемами». Однак не варто забувати, що ухвалення нового Податкового кодексу негативно позначиться на репутації і рейтингах України на світовій арені, оскільки таким образом ми в черговий раз порушуємо принципи стабільності податкового законодавства, що, очевидно, не буде сприяти припливу інвестицій.

Висновок. Спрощена система оподаткування, з одного боку, дозволяє розвиватися малому бізнесу, а з іншого – стала інструментом маніпуляцій при сплаті податків. В Україні фахівці з фіскальної політики неодноразово дискутували про те, чи потрібна така система, що дозволяє вона насправді бізнесу розвиватися чи доцільно змінити модель збору податків. Останні істотні зміни, які стосувалися спрощеної системи оподаткування, вступили в дію 1 січня 2016 року. Нововведення полягали в тому, що підприємців розділили на 4 групи замість 6-ти. Новий проект Податкового кодексу України був опублікований у вересні 2016-го, але будь-яких змін для «спрощенців» автори податкової реформи поки не приготували. Тим не менше експерти радять не розслаблятися і прогнозують у найближчі 2–3 роки перегляд державної політики щодо «спрощенців».

Запропонована єдина модель спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу забезпечує рівність організаційно-правових форм підприємництва, передбачає можливість послідовного переходу від одного рівня до системи іншого при зміні показників відповідності, створює об'єктивні умови, при

яких рівень податкової навантаження чітко відповідає до легалізації діяльності і мотивація місцевих органів
можливостям суб'єкта господарювання сплатити податки. При цьому зберігається мотивація підприємців влади до створення сприятливих умов для розвитку
малого бізнесу.

Література

1. Податковий кодекс України. Проект (третє читання) / www.rada.kiev.ua.
2. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 28.06.1999 р. № 746 «Про внесення змін в Указ Президента України від 03.07.1998 р. № 727» / Урядовий кур'єр. — 1999. — 13 лип.
3. Базилюк А. В. Фінансові важелі розвитку малого бізнесу в Україні / Актуальні проблеми економіки. — 2002. — № 8. — С. 17–22.
4. Вишневецький В. П. До питання про ідею єдиного податку / Фінанси України. — 2000. — № 7. — С. 11–17.
5. Неузаконена преференція / Підприємництво в Україні. — 2003. — № 7. — С. 6–9.
6. Статистика як аргумент / Підприємництво в Україні. — 2003. — № 8. — С. 2–3.
7. Ластовецький А. Оподаткування як інструмент організаційно-правового регулювання підприємництва / Право України. — 2004. — № 9. — С. 77–81.
8. Ляшенко В. И., Хахулин В. В. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы его использования в Украине): Монография. — Донецк: ИЭП НАН Украины, Юго-Восток, 2001. — 455 с.

Солованюк Світлана Миколаївна

Магістратура — Кафедра економіки підприємства

Миколаївський міжрегіональний університет розвитку людини «Україна»,

м. Миколаїв

Солованюк Светлана Николаевна

Магистратура — Кафедра экономики предприятия

Николаевский межрегиональный университет развития человека «Украина»,

г. Николаев

Solovaniuk Svitlana Mykolaivna

Graduate — Department Economics of Enterprise

Mykolaiv Interregional Institute of Human Development of Higher

Educational Institution Open International University of Human Development «Ukraine»,

Mykolaiv

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Анотація. Стаття присвячена проблемам і перспективам розвитку малого бізнесу в Україні. Метою статті є оцінка тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні, виявлення проблем оподаткування його діяльності та обґрунтування шляхів їх вирішення. За результатами проведеного дослідження визначено, що малий і середній бізнес в Україні розвивається недостатніми темпами, що свідчить про наявність нереалізованого потенціалу. Однією з причин недостатньо активного розвитку малого бізнесу в Україні є перекося в системі оподаткування, що створюють передумови для використання малого бізнесу в схемах мінімізації податків, а не здійснення реальної діяльності.

Ключові слова: малий бізнес, спрощена система оподаткування, оподаткування підприємництва, роль малого бізнесу.

Аннотация. Статья посвящена проблемам и перспективам развития малого бизнеса в Украине. Целью статьи является оценка тенденций развития малого бизнеса в Украине, выявление проблем налогообложения его деятельности и обоснования путей их решения. По результатам проведенного исследования определено, что малый и средний бизнес в Украине развивается недостаточными темпами, что свидетельствует о наличии нереализованного потенциала. Одной из причин недостаточно активного развития малого бизнеса в Украине есть перекося в системе налогообложения, что создает предпосылки для использования малого бизнеса в схемах минимизации налогов, а не осуществление реальной деятельности.

Ключевые слова: малый бизнес, упрощенная система налогообложения, налогообложения предпринимательства, роль малого бизнеса.

Abstract. The article is devoted to problems and prospects of development of small business in Ukraine. The purpose of this article is to evaluate the trends of development of small business in Ukraine, detection of problems of taxation of its activities and justify their solutions. The results of the study determined that small and medium business in Ukraine is developing at a slow pace, which suggests the existence of unrealized potential. One of the reasons for insufficient development of small business in Ukraine, there are distortions in the tax system, which creates prerequisites for the use of small businesses in schemes to minimize taxes, not the implementation of real activities.

Keywords: small business, the simplified system of taxation, taxation of entrepreneurship, the role of small business.

Вступ. Розвиток малого підприємництва є імперативом державної політики в більшості країн світу. Поряд з економічним ефектом сектор малого бізнесу здійснює вирішальний вплив на зайнятість і добробут громадян, а також динаміку інноваційного розвитку економіки.

Крім того, саме розвиток малого бізнесу є основою формування середнього класу, який є основою суспільства економічно розвинених країн. Значення малого бізнесу для держави визначає одне з пріоритетних завдань державної політики — розширення цього сектора економіки. Цим пояснюється особлива увага держави до системи оподаткування малого бізнесу. Рівень податкового навантаження на цей сегмент бізнесу визначається впливом двох важливих факторів. З одного боку, враховуючи, що на малий бізнес у більшості країн світу доводиться не менше половини ВВП, система оподаткування малого бізнесу повинна забезпечувати стабільні та достатні надходження у бюджет. З іншого боку, оподаткування не повинне перешкоджати його розвитку.

Проблема стійкого розвитку малого підприємництва є досить актуальною і популярною для вивчення дослідниками. Основним теоретичним обґрунтуванням необхідності розвитку саме малого підприємництва при побудові ринково орієнтованої економіки є численні роботи західних економістів — А. Освальда, П. Рейнольдса, Д. Сторі й ін., — у яких на підставі великого масиву емпіричних даних ООН і ОЕСД було висунуто гіпотезу про структурні зрушення в організації виробництва, що відбулися останнім часом і які, в остаточному підсумку, приводять до переоцінки ролі малого бізнесу у світовій господарській системі.

Серед вітчизняних дослідників проблем розвитку малого підприємництва, регуляторної політики розвитку підприємництва та подолання адміністративних бар'єрів можна виділити роботи А. Бутенка, З. Варналія, Л. Воротиної, В. Гейця, О. Кужель, Д. Ляпіна, В. Ляшенка, Ю. Макогона, Н. Шлафман та ін. Однак поряд із низкою проблем, розглянутих та вирішених цими авторами, у їхніх працях не знайшли достатньої уваги питання, що стосуються до визначення зовнішніх чинників, які впливають на зростання або зниження показників малого підприємництва, та рекомендацій щодо поліпшення підприємницького клімату в країні.

Однак темпи розвитку малого бізнесу в Україні ще недостатні. Приватні зміни в системі оподаткування малого і середнього бізнесу не завжди позитивно позначаються на можливостях реалізації потенціалу його розвитку. Саме тому проблеми і перспективи розвитку малого бізнесу в контексті податкових реформ потребують подальших досліджень.

Мета статті — оцінка тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні, виявлення проблем оподаткування його діяльності та обґрунтування шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки розвинених країн є розвиток малого бізнесу. Виникнення нових малих підприємств розглядається західними економістами сьогодні як головне джерело збільшення кількості робочих місць, трудового доходу й добробуту, а також потенційний каталізатор інновацій і регіонального зростання. Так, наприклад, у 2012 р. малі й середні підприємства, які становлять 99,8% усіх підприємств у країнах Євросоюзу (EU-27) і забезпечують 67,4% усіх робочих місць, виробили 58,1% усієї валової доданої вартості [1].

Загальні параметри розвитку сектору малого підприємництва в Україні нині не відповідають можливостям і потребам економіки. У докризовий період (2007–2008 рр.) Україна за кількістю суб'єктів малого підприємництва з розрахунку на 1000 населення, що дорівнювало 50–60 одиниць, виходила на рівень найрозвинутіших країн світу (табл. 1). Кожен четвертий чи третій працівник були задіяні на підприємствах сектору малого підприємництва. Але за ефективністю суб'єктів малого підприємництва, їх внеском до загального обсягу виробництва, інноваційною спрямованістю та іншими показниками Україна зараз значно відстає від розвинених країн світу.

Фінансова криза, податкова реформа, падіння курсу гривні, політичний і військовий конфлікт негативно вплинули на темпи розвитку малого підприємництва. Так, кількість суб'єктів малого підприємництва скоротилася з 609 на 10 тис. наявного населення в 2008 р. до 373 у 2013 р., у т.ч. фізичних осіб-підприємців з 530 на 10 тис. наявного населення до 292 за цей же період. Також спостерігається скорочення чисельності зайнятих на суб'єктах малого підприємництва — з 6308 тис. осіб у 2008 р. до 4291,2 тис. осіб у 2013 р., у т.ч. у фізичних осіб-підприємців з 3989,0 тис. осіб у 2008 р. до 2280,5 тис. осіб у 2013 р. Причому повернення показників на до кризовий рівень досі не сталося. Загальний обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва збільшився з 701634,6 млн грн у 2008 р. до 933717,7 млн грн у 2013 р., тобто на 33%. Проте з урахуванням інфляції і падіння курсу гривні цей показник не збільшився, а знизився. Питома вага обсягу реалізованої продукції суб'єктів малого підприємництва у загальному обсязі складає 20,5%. [7, с. 30].

Станом на 01.01.2014 р. загальна чисельність суб'єктів малого підприємництва склала 1702201 одиниць, що на 7,8% більше, ніж за звітний період попереднього року. Зазначений показник збільшився порівняно з аналогічним показником звітного періоду

минулого року у зв'язку зі збільшенням кількості малих підприємств із 76 до 82 одиниць на 10 тис. осіб наявного населення України, а також зі збільшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 271 одиниці до 292 одиниць у цьому ж розрахунку.

Виходячи із результатів динаміки показників, наведених у табл. 1, можна дійти висновку про наявність ряду тенденцій, які засвідчують про недосконалість формування та забезпечення ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва України у після кризовий період протягом 2009–2013 рр. Так, кількість зайнятих працівників на малих підприємствах постійно знижувалася, що у відсотках до попереднього року склало відповідно 96,1; 97,2; 96,6; 98,1; 98,0. Така ж тенденція, за винятком деяких років, спостерігалася і з кількістю зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців — 105,9; 66,1; 84,1; 95,0; 102,1. Окрім цього, динаміка розвитку фізичних осіб-підприємців показує різке зниження показників у 2010 р. Так, чисельність фізичних осіб-підприємців за період з 2009 по 2010 р. скоротилася з 579 на 10 тис. наявного населення до 394 осіб, що склало 68%; чисельність зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців за цей же період скоротилася з 4223,5 до 2794 тис. осіб, що склало 66,1% [8, с. 78].

Як свідчать статистичні дані, найбільший вплив на розвиток малого підприємництва мало податкове законодавство. Податкова система України є однією з найбільш складних не лише серед країн європейського регіону, але і в глобальному порівнянні. Це регулярно підтверджується міжнародними рейтингами і звітами. За даними рейтингу Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes 2013 Україна займає 137 місце зі 183 країн світу за умовами сплати податків, а за критерієм «оподаткування» у вибірковому рейтингу — 165 місце.

Організація малого бізнесу в Україні передбачає можливість здійснення підприємницької діяльності без реєстрації юридичної особи (приватне підприємство), так і з реєстрацією юридичної особи, як правило, приватного підприємства або товариства з обмеженою відповідальністю. Слід зазначити, що до 1998 р. малий бізнес не мав суттєвих податкових преференцій, винятком становили тільки приватні підприємці, які могли торгувати на ринку на умовах сплати фіксованого податку (патенту), при цьому такі підприємці звільнялися від сплати інших податків, крім ринкового збору. Кінець 1990-х рр. не можна назвати світанком економіки України, оскільки темпи економічного розвитку залишали бажати кращого, більше половини підприємств стабільно декларували збитки, а рівень безробіття продовжував рости. В таких умовах необхідний крок з боку держави, спрямований, насамперед,

на ослаблення соціальної напруженості в суспільстві. Саме таким кроком можна вважати введенням в дію Указом Президента (№ 727 від 03.07.1998 р.) спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Указ фактично впроваджував альтернативний режим оподаткування для суб'єктів малого бізнесу [1, с. 151].

Основною його метою було не тільки стимулювання зайнятості населення, але і наповнення дохідної частини бюджету в умовах зростаючої збитковості бізнесу (в т.ч. і штучної). Указом передбачалися різні режими оподаткування приватних підприємців та юридичних осіб. Так, для приватних підприємців встановлювалася фіксована ставка єдиного податку в залежності від виду діяльності, яка збільшувалася на 50% при прийомі на роботу нового працівника. Для юридичних осіб було встановлено перелік обмежень переходу на спрощену систему і запропоновано два варіанти сплати єдиного податку: за ставкою 6% плюс ПДВ за ставкою 10%, але без права реєстрації платником ПДВ. Слід зауважити, що на першому етапі впровадження спрощена система дійсно була спрощеною, а сплата єдиного податку передбачала мінімум додаткових платежів.

Ситуація змінилася у 2003 році, коли зміни, внесені в порядок сплати збору на обов'язкове пенсійне страхування та інших соціальних внесків, поставили платників єдиного податку перед необхідністю змиритися з податковим навантаженням. Однак значних негативних наслідків такі нововведення на розвиток малого бізнесу не надали, що частково було пов'язано з розвитком практики використання суб'єктів малого бізнесу в схемах мінімізації податків (як легальних, так і немає).

За результатами анкетного опитування представників малого підприємництва Донецької і Луганської областей, проведеного вченими Інституту економіки промисловості НАН України в 2012 р., серед найбільших труднощів і регуляторних бар'єрів у підприємницькій діяльності респонденти назвали оподаткування і адміністрування податків (47%), видачу дозволів або ліцензій (23%), державний контроль (25%) [3, с. 28].

Оцінюючи вплив Податкового кодексу і законів, що уточнюють його на діяльність підприємства, 59% респондентів відзначили погіршення становища (в тому числі 5% були близькі до банкрутства), 23% вважали, що становище залишилося без зміни, 9% зазначили, що є передумови для поліпшення, і тільки 3% відповіли, що становище покращується. Причому 40% респондентів використали до прийняття Податкового кодексу загальну систему оподаткування і 60% — спрощену. У зв'язку з уведенням Податкового кодексу 44% не припускали у перспективі розширення бізнесу і тільки 26% готові були до цього.

Висновки. Отже, малий і середній бізнес в Україні розвивається недостатньо швидкими темпами, що свідчить про наявність стримуючих факторів реалізації його потенціалу. Одним з таких факторів багатьо дослідників вважають особливості оподаткування малого бізнесу в Україні. Однак аналіз еволюції практики оподаткування малого бізнесу показує, що умови сплати податків, ведення обліку та надання звітності суб'єктами малого бізнесу в Україні простіше, ніж у більшості економічно розвинених країн. Враховуючи ризик використання підприємств малого і середнього бізнесу в схемах ухилення від сплати податків, вважаємо, що використання альтернативних

систем оподаткування може бути виправданим лише в короткостроковій перспективі. Тому в найближчому майбутньому політика оподаткування малого бізнесу повинна бути переорієнтована на європейський досвід, з поступовим переведенням суб'єктів малого та середнього бізнесу на загальну систему оподаткування із застосуванням пільг в частині стимулювання інвестицій і встановлення порогової величини доходу, що дозволяє сплачувати податок на доходи фізичній особі. Перспективами подальших досліджень є обґрунтування розміру оптимальних податкових пільг для підприємств малого і середнього бізнесу за умови їх переходу на загальну систему оподаткування.

Література

1. Варналій З. С. Застосування податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в умовах впровадження норм Податкового кодексу України / З. С. Варналій // Малий і середній бізнес. — 2012. — № 4. — С. 151–158.
2. Воротіна Л. І. Можливості збереження підприємств сектора малого бізнесу економіки України / Л. І. Воротіна // Бізнес Інформ. — 2012. — № 11. — С. 32–37.
3. Данілов О. Д. Інституціональні засади реформування оподаткування малого і середнього бізнесу / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнтко // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». — Вип. 207. — Черкаси: ЧНУ, 2011. — С. 28–31.
4. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування: навч. посіб. / Ю. Б. Іванов, К. В. Петросянц. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. — 272 с.
5. Ляпін Д. Регіональні особливості державного управління розвитком малого підприємництва / Д. Ляпін // Стратегічні пріоритети. — 2010. — № 1. — С. 34–38.
6. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: моногр. / А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко, В. І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2011. — 326 с.
7. Напрямки дерегуляції діяльності малих підприємницьких структур в Україні / А. І. Бутенко, Н. Л. Шлафман // Вісник економічної науки України. — 2012. — № 1 (21). — С. 30–33.
8. Орлов В. О. Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу / В. О. Орлов // Сталий розвиток економіки. — 2012. — № 3. — С. 78–81.

Terekhova Yulia

*Senior lecturer of Foreign Languages Department № 1
Plekhanov Russian University of Economics*

Терехова Юлия Зиновьевна

*старший преподаватель кафедры иностранных языков № 1
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова*

THE CONCEPTUAL APPROACH TO THE FORMATION OF PROFESSIONAL ETHICS IN THE AUDIT PROFESSION КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ В ПРОФЕССИИ АУДИТОРА

Annotation. *The author examines the importance of formal professional code of ethics when developing audit profession within one country.*

Keywords: *Fuditor ethics, recognition and acceptance of the responsibility, objectivity, confidentiality, professional behavior.*

Аннотация. *Автор рассматривает важность формирования профессиональной этики при разработке аудиторской профессии в пределах одной страны.*

Ключевые слова: *Аудиторская этика, признание и принятие ответственности, объективность, конфиденциальность, профессиональное поведение.*

The educational process in any University of economics should teach students to manage their own motivation so that they become competent and successful professionals, to reach the top and experience a sense of self-esteem.

The aim of this article is to examine the development of professional auditor ethics as a fundamental factor for achieving success in their career. The professional activity requires any auditor to have skills and knowledge, including those in the field of accounting, audit, taxation, consulting and financial management.

The main feature of an auditor competence system is that it should be aimed at establishing direct links with the community. When forming the system of competencies it is vital to take into account their dual character, on the one hand – their individual dependence, and on the other hand – their social origin. [4, c. 338]

A distinctive feature of the auditing profession is recognition and acceptance of the responsibility to act to public ends. Acting in public interest, the auditor must comply with the requirements of professional auditing ethics and obey them.

The auditor should comply with the following basic principles of ethics:

– Integrity;

- objectivity;
- professional competence and due care;
- confidentiality;
- professional behavior.

Conceptual Approach

Some circumstances in auditing may create irregularity threats to fundamental ethical principles. However, it is impossible to describe all threats to basic principles of ethics and to determine how to react. [5, c. 69]

The conceptual approach to complying with the fundamental principles of ethics is as follows: the auditor should identify the threat of irregularities, evaluate them and take retaliatory actions against such threats.

The conceptual approach to complying with the fundamental principles of ethics contributes to the auditing activity to public ends.

The basic principles of ethics can be threatened by a wide range of circumstances and relationships. Such circumstances or relationships may become a danger and lead to ethical irregularities. [4, c. 338] Mostly these threats can be divided into the following types:

- personal interest threats that may arise as a result of financial or other interest of the auditor and influence improperly his judgment or behavior;

- self-control threats, which may arise when the auditor relies on various judgments positively while forming their view in the course of their current job;
- a patronage threat that may arise in cases where the auditor comes to certain limits beyond which his impartiality might be questioned;
- a familiarity threat, which may arise as a result of long and (or) a close relationships with the client;
- a blackmail threat that may arise when trying to prevent the auditor from acting objectively.

Fairness

The auditor should act openly and honestly within all professional and business relationships. The principle of fairness also implies the fair business conduct and credibility. [6, c. 230]

The auditor should not be intentionally associated with reporting, documents, messages or any other information.

In cases where the auditor becomes aware of being connected with such information, they should take steps to eliminate it.

Objectivity

The auditor should not allow any bias, conflict of interests to affect the objectivity of their judgments.

The auditor may get into a situation that could harm their objectivity. The auditor should avoid any relationships that may distort or affect their judgment.

Professional competence and due care

Complying with the principle of professional competence and due care requires the auditor:

- continuously maintain knowledge and skills at a level that ensures customers are provided with qualified professional services based on the latest practices and legislation;
- act fairly in accordance with applicable professional standards when providing professional services.

Professional competence is provided in two stages:

- achieving an adequate level of professional competence;
- maintaining an adequate level of professional competence.

Continual professional development maintains the auditor's ability to perform competently in a professional environment. [2, c. 225]

Confidentiality

Complying with the principle of confidentiality requires the auditor:

- to ensure the confidentiality of information obtained as a result of professional or business relationships, and

not to disclose this information to third parties, except where the auditor has a legal or professional right or duty to disclose such information;

- not to use any confidential information obtained as a result of professional or business relationships to get any benefits for themselves or any third party. [5, c. 69]

The auditor must maintain the confidentiality beyond their professional environment, bearing in mind the danger of undeliberate disclosure to those who are their close partners or immediate family.

It is necessary to maintain confidentiality after finishing relationships between the auditor and their client. Changing jobs, or starting work with a new client, the auditor is entitled to use their prior experience. However, the auditor should not use or disclose confidential information collected or obtained earlier as a result of professional or business relationships. [3, c. 23]

Here the list of these circumstances, under which the auditor must or may disclose confidential information, or such disclosure may be appropriate:

a) the disclosure is permitted by law and (or) authorized by the client;

b) the disclosure is required by law, (e.g.):

- while preparing documents or presenting evidence in the course of judicial proceedings;
- when reporting the public authorities about breaches of legislation disclosed by the auditor during the audit;
- c) the disclosure is a professional duty or right (unless prohibited by law):

– with external quality control carried out by the self-regulatory organization of auditors(that they are members of), or the authorized federal body;

– in response to a self-regulatory organization of auditors' request (or in the course of the investigation), or an authorized state body;

– while protecting their professional auditor interests during the trial. [1, c. 338]

Considering the possibility of confidential information disclosure, the auditor should take into account:

i. the interests of any party are to be damaged, including third parties whose interests may also be affected;

ii. the relevant information is fairly well known and reasonably justified.

iii. the complexion of the alleged message and the party, which is planned to transfer information to;

iv. whether the parties, which are expected to obtain the information are the appropriate recipients.

Professional conduct

The integrity of professional conduct requires the auditor to comply with demands of the applicable regulatory acts.

The auditor should not discredit the profession in the process of proposing and promoting his candidacy and services. The auditor should be honest, truthful and should not:

- a) make statements, exaggerating the level of services they can provide, their qualifications and experience;
- b) disparage other auditors work or compare unreasonably their work with the work of other auditors.

References

1. Gavrilova E. A., Ordynitseva N. G. Students of economics' digital portfolios as a means of increasing their employability. // В сборнике: гуманитарное образование в экономическом вузе Материалы IV Международной научно-практической заочной интернет-конференции, 2016, Стр. 338.
2. Кештова О. К. Роль совместной деятельности профилирующих кафедр бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности и аудита и кафедры иностранных языков при обучении профессиональному иностранному языку (английский) / В сборнике: Электронный научный журнал. 2015. № 1(1). С. 224–228.
3. Гаврилова Е. А. Влияние запросов работодателей из международных компаний на содержание курса иностранного языка профессионального общения по направлению «бухгалтерский учет, анализ и аудит». В сборнике Языковые и профессиональные компетенции преподавателей и студентов в экономическом вузе Материалы XVII Школы повышения квалификации преподавателей иностранных языков вузов экономического профиля. 2016. С. 26–33.
4. Gavrilova E. A., Ordynitseva N. G. Students of economics' digital portfolios as a means of increasing their employability / В сборнике: гуманитарное образование в экономическом вузе Материалы IV Международной научно-практической заочной интернет-конференции, 2016, Стр. 338.
5. Терехова Ю. З. Методы исправления типичных ошибок учащихся в произношении при преподавании английского языка / В сборнике: Языковые и профессиональные компетенции преподавателей и студентов в экономическом вузе. Материалы XVII Школы повышения квалификации преподавателей иностранных языков, 2016, Стр. 69.
6. Терехова Ю. З. Тестирование и оценка качества обучения иностранному языку. Электронный научный журнал. 2016. № 7(10). Стр. 230.
7. Professional Ethics Code auditors (Approved by the Council on Auditing of 22.03.2012 (Protocol № 4), with the changes of 27.06.2013 (Protocol № 9).

Турсунов А. М.

доцент кафедры «Экономики»

Ташкентского государственного технического университета,

Узбекистан

Tursunov A. M.

associate Professor of Department «Economics»

of Tashkent state technical University,

Uzbekistan

Кариева Л. С.

старший преподаватель кафедры «Экономики»

Ташкентского государственного технического университета,

Узбекистан

Karieva L. S.

senior lecturer of the Department «Economics» of

Tashkent state technical University,

Uzbekistan

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В УЗБЕКИСТАНЕ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF SECURITIES MARKET IN UZBEKISTAN

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль рынка ценных бумаг в развитии национальной экономики. На основе анализа развития и современного состояния рынка ценных бумаг в Узбекистане, определены наиболее существенные особенности и резервы его развития.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, ценные бумаги, инфраструктура фондового рынка, инвестиция, внебиржевой рынок, инвестиционные институты.

Abstract. This article considers the role of the securities market in the development of the national economy. Based on the analysis of the development and current state of the securities market of Uzbekistan, identified the most significant features and reserves its development.

Key words: securities market, securities, infrastructure, stock market, investment, off-exchange market, investment institutions.

На современном этапе социально-экономического развития Узбекистана «в условиях ужесточения конкуренции и нестабильности на мировых рынках особое значение приобретают вопросы расширения производства конкурентоспособной продукции и повышения экспортного потенциала, как отраслей реального сектора экономики, так и регионов республики» [1]

Большая роль в решении этой задачи отводится инвестиционным ресурсам. Необходимо отметить, что эффективность экономики в период ее модернизации, технического и технологического обновления в значительной степени зависит от увеличения объема инвестиций. Это обусловлено тем, что инвестиции

способствуют росту эффективности производства, конкурентоспособности предприятий, повышению занятости населения и уровня его благосостояния. Узбекистан остро нуждается в инвестиционных средствах, которые могут быть направлены на эти цели. Решить данную проблему позволяет обеспечение эффективного функционирования рынка ценных бумаг (РЦБ).

Рынок ценных бумаг — это часть финансового рынка, осуществляющая эмиссию и оборот ценных бумаг, через который свободные финансовые ресурсы направляются в различные сферы экономики. Его состояние характеризует развитие экономики государства. При условии обеспечения эффективного функционирования РЦБ, он содействует накоплению капитала,

покрытию потребностей экономики в инвестициях, создает условия, необходимые для трансформации сбережений в инвестиции и обратно, формирует объективную рыночную цену сбережений и инвестиции, обеспечивает макроэкономическую сбалансированность, стимулирует повышение эффективности политики корпоративного управления. При этом, рынком ценных бумаг создаётся доступ предприятий к более дешёвому, по сравнению с банковскими кредитами, капиталу. Следовательно, эффективная организация рынка ценных бумаг может стать финансовым рычагом, способным в короткие сроки обеспечить высокий уровень экономического роста. Создание такого рынка — задача, которая в настоящее время решается в Узбекистане. Цель данной статьи — это анализ и выявление особенностей развития РЦБ в Узбекистане.

Рынок ценных бумаг в Республике Узбекистан создан на основе государственной инициативы и поддержки. Необходимо отметить, что одним из важных результатов проводимых реформ в Республике Узбекистан является функционирующий рынок ценных бумаг (РЦБ), который сформировался в 1992–1996 г.г. и поэтапно совершенствуется и сейчас.

В настоящее время создана правовая законодательная нормативная база и инфраструктура фондового рынка. Существует технологически высокоразвитая фондовая биржа с сетью развитых филиалов и отделений в вилояхтах, создание которых способствует расширению и дальнейшему развитию инфраструктуры рынка ценных бумаг во всех регионах Республики. Начальным этапом его организации (1992–1993) стали Законы Республики Узбекистан «О биржах и биржевой деятельности» от 2.07.1992 года [2] и «О ценных бумагах и фондовой бирже» от 2.09.1993 года. [3] Последний стал базовым документом по созданию и организации деятельности фондовой биржи и других профессиональных субъектов этого рынка. Этот период характеризуется исключительно государственным регулированием рынка ценных бумаг. Были созданы республиканская фондовая биржа «Ташкент» и первый национальный депозитарий на базе АО «Узбекской информационной компании «ВАКТ»». На данном этапе было положено начало аттестации физических лиц — профессиональных участников рынка ценных бумаг. В следующем этапе (1994–1996 г.г.) развития РЦБ были приняты основные законы «О механизме функционирования рынка ценных бумаг», «Об акционерных обществах и защите прав акционеров». Данный этап характеризуется:

- во-первых, импульсивное развитие рынка акций вследствие начало широкомасштабной приватизации государственной собственности;
- во-вторых, становлением депозитарной системы.

Далее развитие института профессиональных субъектов рынка ценных бумаг связано с образованием в 1996 году Центра по координации и контролю за функционированием фондового рынка при Госкомимуществе Республики Узбекистан, который имеет широкие полномочия по проверке эмитентов, эмиссий ценных бумаг, профессиональных субъектов, защите прав инвесторов и другие. В качестве альтернативы республиканской фондовой бирже «Ташкент» с 1.06.1998 года действует внебиржевая электронная система «Элсис-савдо», которая обеспечивает быстрый и удобный доступ для мелких и средних инвесторов к торговле ценными бумагами без посредников. 29.08.1998 года принят Закон Республики Узбекистан «О деятельности депозитариев на рынке ценных бумаг», [4] на основании которого сформировалась двухуровневая система депозитариев, состоящая из государственного депозитария и депозитариев второго уровня. В этот период (1997–2000) появился и получил развитие рынок государственных краткосрочных облигаций (ГКО), сформировалась специальная инфраструктура рынка, возникли инвестиционные институты и появился организованный внебиржевой рынок ценных бумаг. В 2001–2006 гг. осваивались новые сегменты рынка ценных бумаг: рынки депозитных сертификатов, корпоративных облигаций, облигаций Центрального банка и государственных среднесрочных казначейских обязательств.

Дальнейшие изменения в составе института профессиональных субъектов фондового рынка связаны с принятием в июне 2008 года Закона Республики Узбекистан «О рынке ценных бумаг» [5] и его новой редакции от 3.07.2015 года. [6] В законе упрощены процедуры эмиссии ценных бумаг, заключение сделок с ценными бумагами за счет внедрения информационно-коммуникационных технологий, пересмотрены требования к профессиональной деятельности на этом рынке. При этом данным законом определены следующие профессиональные субъекты рынка ценных бумаг: инвестиционный посредник, инвестиционный консультант, инвестиционный фонд, доверительный управляющий инвестиционными активами, трансферт-агент, организатор внебиржевых торгов ценными бумагами.

Современный этап развития РЦБ Узбекистана характеризуется дальнейшим совершенствованием учетной системы рынка ценных бумаг, активным участием в операциях с ценными бумагами банков, полной де материализации акций, либерализации деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг. Необходимо отметить, что на 1 июля 2016 года количество функционирующих лицензий на осуществление профессиональной деятельности на

фондовом рынке составило 128, из них за I полугодии текущего года выдано 5 лицензий.[7]

С каждым годом в Республике Узбекистан растет операционная способность рынка ценных бумаг. Ежегодно возрастает объем сделок по ценным бумагам. Так, на 1.07.2016 года в Едином государственном реестре выпуска эмиссионных ценных бумаг зарегистрировано всего 15715 выпусков акций с общим объемом эмиссии 48843,9 млрд сумов. Общий объем действующих выпусков на 1.07.2016 года акций по номинальной стоимости составил 29,76 трлн сумов, что на 16,86 трлн сумов или в 2,3 раза больше, чем по состоянию на 01.07.2015 года [8]. Вместе с тем, согласно данным Центрального депозитария по состоянию на 01.10.2016 г. количество АО в республике составило 672, что на 42 АО меньше чем на начало 2016 года и на 72 АО меньше по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Но данное уменьшение не привело к сокращению общего объема эмиссии акций. Формируется модель рынка ценных бумаг, основанная на обращении акций крупных эмитентов. Одновременно происходит усиление позиций регулирующего органа, появляется больше возможностей осуществления контроля над эмитентами.

За короткий срок на рынке ценных бумаг Республики Узбекистан образовался достаточно широкий «ассортимент» ценных бумаг. Необходимость дальнейшего развития рынка акций обусловлено тем, что данный сектор рынка в Республике Узбекистан мало ликвидный, на современном рынке ценных бумаг преобладают первичные эмиссии. Развитие вторичного фондового рынка затруднено, прежде всего, именно по причине низкой ликвидности ценных бумаг вследствие, недостаточного количества организаций, занятых постоянными торгами на бирже, и малым количеством предприятий, имеющих акции с высоким потенциалом.

Необходимо отметить, что в современных условиях существуют региональные и локальные рынки ценных бумаг. В Узбекистане локальные рынки ценных бумаг выражены принципом передачи права торга ценными бумагами в распоряжение административно-районных систем. В каждом из этих регионов имеются свои органы государственного управления, отделения фондовой биржи, ведомства общей и специальной инфраструктуры рынка ценных бумаг. При этом, все эти рынки взаимосвязаны, управляются и регулируются единым центром, имеют общую законодательную базу и, в целом, составляют единый фондовый рынок Узбекистана.

Необходимо отметить, что доля привлеченных инвестиций через РЦБ в общем объеме привлеченных инвестиций за последние десять лет не превышало 7%.[9]. Следовательно, можно сделать вывод, что в настоящее время направления повышение роли РЦБ как альтернативного механизма инвестирования путем повышения эффективности его функционирования является приоритетной. При этом РЦБ имеет большие резервы дальнейшего развития в плане:

- совершенствования законодательной базы;
- совершенствования механизма регулирования;
- повышения устойчивости и конкурентоспособности институтов и других его инфраструктурных составляющих;
- оптимизации структуры акционерной собственности и обеспечения интеграции национальных компаний в мировой РЦБ;
- повышения ликвидности ценных бумаг на основе совершенствования организации рынка, оказания содействия в снижении затрат и риска в системе обращения и обслуживания ценных бумаг, усиления информационной открытости рынка и введения в практику конвертации средств и доходов по ценным бумагам.

На основании вышеизложенного можно выделить следующие наиболее существенные характеристики развития РЦБ в Узбекистане:

- рынок ценных бумаг в Республике Узбекистан создан на основе государственной инициативы и поддержки, создана правовая законодательная нормативная база и инфраструктура фондового рынка;
- растет операционная способность рынка ценных бумаг, ежегодно возрастает объем сделок по ценным бумагам;
- формируется модель рынка ценных бумаг, основанная на обращении акций крупных эмитентов;
- на современном рынке ценных бумаг преобладают первичные эмиссии, развитие вторичного фондового рынка затруднено, вследствие низкой ликвидности ценных бумаг;
- территориальные границы рынка росли за счет появления новых региональных и локальных рынков ценных бумаг. Они, в целом, составляют единый фондовый рынок Узбекистана;
- современное состояние РЦБ не в достаточной мере соответствует требованиям современной социально — экономической политике государства, он еще не стал в должной мере одним из главных механизмов привлечения инвестиции, но имеет большие резервы для дальнейшего развития.

Литература

1. Мирзиёев Ш. М. Выступление на совместном заседании Законодательной палаты и Сената. 09 сентября 2016 г.
2. Закон РУ «О биржах и биржевой деятельности» от 2.07.1992 г.
3. Закон РУ «О ценных бумагах и фондовой бирже» от 2.09.1993 г.
4. Закон РУ «О деятельности депозитариев на рынке ценных бумаг» 29.08.1998 г.
5. Закон РУ «О рынке ценных бумаг» 2008 г.
6. «О внесении изменений и дополнений в Закон РУ «О рынке ценных бумаг». Узбекистан от 3 июня 2015 года № ЗРУ-387.
7. www.csm.gov.uz
8. www.uzse.uz
9. Каримкулов Ж.И. «Пути повышения роли РЦБ в экономики Узбекистана: автореферат дисс... к.э.н. — Ташкент, 2012. — 3 с.

Рак Роман Володимирович

Доцент, кандидат економічних наук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Рак Роман Владимирович

Доцент, кандидат экономических наук

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Rak R.

Assistant professor, Candidate of Economic Science

Shevchenko Kiev National University

Цуркан Альона Володимирівна

студентка

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Цуркан Алена Владимировна

студентка

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Tsurkan A.

Student

Shevchenko Kiev National University

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ ТА ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЇ

THE DEVELOPMENT OF THE EQUITY MARKET AND THE PROBLEM OF TRANSFORMATION OF SAVINGS INTO INVESTMENTS

Анотація. Проаналізовано стан фондового ринку України. Охарактеризовано причини низької участі населення в інвестиційних процесах. Розглянуто проблеми функціонування інститутів спільного інвестування в Україні.

Окреслено основні напрями прискорення процесу трансформації заощаджень населення в інвестиції через фондовий ринок.

Ключові слова: заощадження, інвестиції, фондовий ринок, цінні папери, інститути спільного інвестування.

Аннотация. Проанализировано состояние фондового рынка Украины. Охарактеризованы причины низкого участия населения в инвестиционных процессах. Рассмотрены проблемы функционирования институтов совместного инвестирования в Украине.

Определены основные направления ускорения процесса трансформации сбережений населения в инвестиции через фондовый рынок.

Ключевые слова: сбережения, инвестиции, фондовый рынок, ценные бумаги, институты совместного инвестирования.

Summary. Analyzed the state of the equity market of Ukraine. Described the reasons for the low participation of the population in investment processes. The article considers problems of functioning of joint investment institutions in Ukraine.

Outlines main directions of the acceleration of the process of transformation of savings into investments through the equity market.

Key words: savings, investment, equity market, securities, collective investment institutions.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження обумовлена важливою роллю заощаджень населення у розвитку інвестиційних процесів країни та наявністю низки проблем у механізмі перетворення заощаджень в інвестиції в Україні. У країнах із розвинутою ринковою економікою заощадження домашніх господарств є основою інвестування економіки, а їх трансформацію в інвестиції забезпечує фондовий ринок. В Україні ж участь фізичних осіб в інвестиційних процесах характеризується гранично низьким рівнем. Причин цього декілька: по-перше, невеликі обсяги заощаджень населення через низький рівень доходів, по-друге, недостатня поінформованість населення стосовно переваг і недоліків купівлі-продажу цінних паперів; по-третє, вузькі можливості вибору інструментів для вкладання населенням коштів у цінні папери.

Аналіз останніх досліджень та невирішені частини загальної проблеми. Аналізу процесів розвитку фондового ринку та проблем трансформації заощаджень населення в інвестиції присвячені напрацювання таких науковців, як Т. М. Бороденко [1], Т. В. Майорова [2], І. П. Петренко [3]. В Україні протягом останнього десятиліття навіть сформувався окремий напрям наукових досліджень — щодо перетворення заощаджень населення в інвестиційний ресурс [3, с. 50]. Проте, у вітчизняній науці, з нашої точки зору, недостатньо висвітленими є прикладні питання пошуку напрямів вирішення цих проблем.

Метою статті є дослідження проблем трансформації заощаджень населення України в інвестиції на фондовому ринку та окреслення напрямів розширення участі домогосподарств в інвестування національної економіки.

Виклад основного матеріалу. У країнах з розвинутою ринковою економікою сфера фінансів домашніх господарств є складовою частиною фінансової системи країни. В Україні участь фізичних осіб в інвестиційних процесах характеризується гранично низьким рівнем.

Перша і головна причина цього — невеликі обсяги тимчасово вільних коштів (заощаджень) населення через низький рівень доходів, внаслідок чого схильність до заощаджень залишається низькою. За результатами опитування компанії GfK Україна, у III кварталі 2016 року частка домогосподарств, яким бракує доходів навіть на забезпечення поточного споживання або вистачає лише на нього, становила 49%. Тільки 17% населення, за даними цього опитування, мало змогу заощаджувати, не обмежуючи споживання [4].

Це свідчить у цілому про нестійку позицію населення як інвестора національної економіки.

Також існує значна недовіра до інститутів фондового ринку, зокрема інвестиційних та пенсійних фон-

дів, страхових компаній, яка має успадковану природу та може бути подоланою лише з плином часу. Домогосподарства не зацікавлені вкладати у фондовий ринок, страхові компанії чи недержавні пенсійні фонди (НПФ) тому, що такі інвестиції довгострокові та не завжди гарантують збереження вартості вкладень.

Фондовий ринок призначений для акумулювання капіталу з подальшим його перерозподілом у вигляді інвестицій у виробничу і соціальну сферу національної економіки шляхом випуску, придбання і вільного розпорядження цінними паперами їхніми власниками. Український фондовий ринок ці функції виконує не в повній мірі, а в 2016 році ще й відбулося його падіння. Так, за результатами торгів на організованому ринку обсяг біржових контрактів з цінними паперами становив 236,95 млрд грн., що на 17,2% менше, ніж у 2015 році [5].

Згідно Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», інвесторами в цінні папери можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, «які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від вкладених коштів та/або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до законодавства» [6].

Науковці визначають інструменти ринку цінних паперів як потенційно перспективні об'єкти інвестицій для домашніх господарств, відмічаючи при цьому низький рівень залучення вітчизняних індивідуальних інвесторів у діяльність з купівлі-продажу цінних паперів на відкритому ринку [3, с. 55].

Основна маса заощаджень населення в економічно розвинених країнах трансформується в інвестиції через їх акумуляцію інститутами спільного інвестування (ІСІ), — корпоративними або пайовими фондами, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. Наприклад, у США вкладниками ІСІ є близько 43% усіх домогосподарств. В Україні вкладники інститутів спільного інвестування становлять менше 1% населення [1]. Незважаючи на це, кількість ІСІ з кожним роком збільшується (рис. 1).

Отже, у 2016 році в Україні функціонували 2223 ІСІ, що у два рази більше, ніж у 2010 році. Негативна динаміка кількості фондів спостерігалась у 2014–2015 роках внаслідок погіршення воєнно-політичної та економічної ситуації на сході України. Серед ІСІ 2016 року корпоративних інвестиційних фондів налічувалось 468 одиниць, а пайових інвестиційних фондів — 1755 одиниць.

Сукупна вартість портфеля цінних паперів в усіх інститутах спільного інвестування складала у 2016

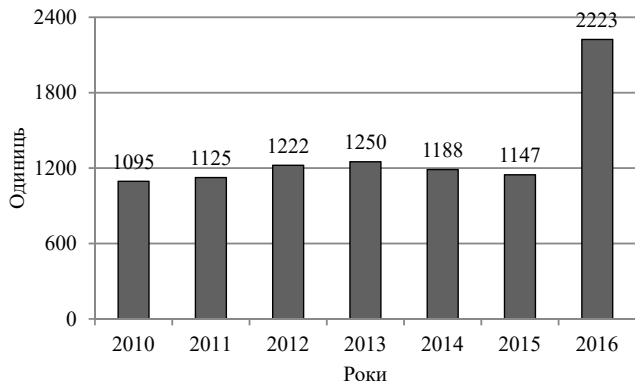


Рис. 1. Кількість інститутів спільного інвестування в Україні, одиниць [7]

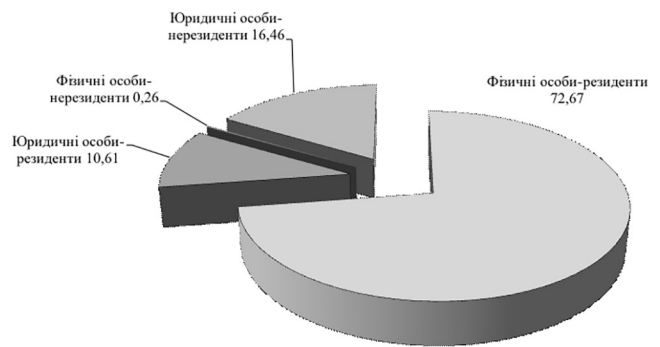


Рис. 2. Структура учасників відкритих ІСІ на 30.09.2016 р., % [7]

році 55,8 млрд грн. В структурі портфеля найбільшу частку займають акції (54,21%), на другому місці за часткою знаходяться векселі (28,33%), третє місце в цій структурі належить облігаціям підприємств, частка яких складає 16,58% [7].

Фізичні особи-резиденти як інвестори найбільшу участь приймають у відкритих ІСІ, їх частка складає біля 73% (рис. 2).

В інтервальних ІСІ частка фізичних осіб-резидентів складає 83,18%, у закритих (крім венчурних) ІСІ – 39,84%. А ось у венчурних фондах цей показник дорівнює лише 7,09%. Венчурний фонд – це недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб.

Причиною низької частки населення у венчурних фондах є недосконалі законодавчі норми щодо обмеження суми інвестицій в цінні папери цих фондів для фізичних осіб. Згідно законодавства, фізична особа може бути учасником венчурного фонду за умови придбання цінних паперів такого фонду в кількості, яка за номінальною вартістю цих цінних паперів складає суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат у місячному розмірі, встановленому законом на 1 січня 2014 року [8].

Вартість портфеля цінних паперів домогосподарств в усіх ІСІ є невисокою, вона складає біля 20 млрд грн. Для порівняння: депозити домашніх господарств на строк більше одного року складають 130 млрд грн. [4]. Як бачимо, населення віддає перевагу банківським депозитам, які, перш за все, мають вищу доходність.

З точки зору науковців, українські інвестиційні фонди поки що не досягли такого рівня розвитку, як в економічно розвинених країнах, і повноцінно виконувати інвестиційні функції вони не здатні, насамперед, через нестачу інвестиційних коштів та несприятливий інвестиційний клімат в країні [1, с. 277].

Основні причини низької участі населення на фондовому ринку України, з нашої точки зору, наступні:

- низька доходність цінних паперів на фондовому ринку (в середньому, 4–5%);
- вузькі можливості вибору інструментів для вкладання коштів;
- недостатня поінформованість населення стосовно переваг і недоліків купівлі-продажу цінних паперів.

Висновки. Для прискорення процесу трансформації заощаджень населення в інвестиції необхідно удосконалити нормативно-правову базу функціонування ринку цінних паперів, посилити вимоги до прозорості діяльності й розкриття інформації учасниками фондового ринку, розробити довгострокову програму інформаційного забезпечення та популяризації інвестицій на ринку цінних паперів серед населення.

Необхідно також вирішити питання щодо пільгового оподаткування інвесторів, які вкладають кошти в ІСІ на тривалий період, спростити процедури оформлення придбання цінних паперів в інститутах спільного інвестування. Детального вивчення та впровадження потребує механізм гарантування вкладів фізичних осіб-учасників пайових інвестиційних фондів та акціонерів корпоративних інвестиційних фондів.

Важливим аспектом для підвищення ефективності функціонування фондового ринку України та прискорення трансформації заощаджень населення в інвестиції є удосконалення державного регулювання ринку, нагляду та контролю за ним з боку держави. Найбільш актуальними напрямками регулювання фондового ринку ДКЦПФР на сьогоднішній день є забезпечення ефективності перерозподілу залучених інститутами спільного інвестування коштів, удосконалення системи розкриття інформації про діяльність ІСІ, створення ефективного біржового ринку фінансових інструментів, що випускаються інвестиційними фондами.

Література

1. Бороденко Т.М. Сучасні аспекти розвитку інститутів спільного інвестування / Т.М. Бороденко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4160/.pdf>.
2. Майорова Т.В. Проблеми трансформації заощаджень в інвестиції на фінансовому ринку України / Т.В. Майорова // Інвестиції: практика та досвід. — 2015. — № 6. — С. 11–17.
3. Петренко І.П. Трансформація заощаджень населення в інвестиції: досвід та проблеми в Україні / І.П. Петренко // Економіка України. — 2014. — № 3(628). — С. 50–61.
4. Звіт про фінансову стабільність НБУ у 2016 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2016 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/activities/annual>.
6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
7. Матеріали офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.
8. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 5.07.2012 № 5080-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.

Чукаєва І. К.

д.е.н., г.н.с.,

ДП «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Чукаева И. К.

д.э.н., г.н.с.

ГП «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

Chukaeva I. K.

PhD, g.n.s.

Institute of Economics and Forecasting

National Academy of Sciences of Ukraine

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО – СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДО ІНФРАСТРУКТУРНИХ ГАЛУЗЕЙ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОТРАСЛИ

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP – MODERN MECHANISMS FOR ATTRACTING INVESTMENTS IN INFRASTRUCTURE INDUSTRIES

Анотація. У статті проаналізовано світовий досвід реалізації інфраструктурних проектів з використанням державно-приватного партнерства. Розглянуто можливості використання різних механізмів державно-приватного партнерства для реалізації транспортних інфраструктурних проектів.

Ключові слова: інфраструктура, механізми, державно-приватне партнерство, світовий досвід, транспорт.

Аннотация. В статье проанализирован мировой опыт реализации инфраструктурных проектов с использованием государственно-частного партнерства. Рассмотрены возможности использования различных механизмов государственно-частного партнерства для реализации транспортных инфраструктурных проектов.

Ключевые слова: инфраструктура, механизмы, государственно-частное партнерство, мировой опыт, транспорт.

Summary. The article discusses the world experience in implementing infrastructure projects using public-private partnerships. The possibilities of using various public-private partnership mechanisms for the implementation of transport infrastructure projects.

Keywords: infrastructure, mechanisms of state-private partnership, global experience, transport.

Постановка проблеми. Нерозвиненість інфраструктури – основне гальмо розвитку економіки. Модернізувати інфраструктурні галузі можна різними шляхами, але механізми державно-приватного партнерства (ДПП) одні з найефективніших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед західних та вітчизняних вчених, які розробляли проблеми державно-приватних партнерств можна назвати С. Брю, М. Хаммамі, Т. Тер-Мінасяна, Х. Маркуса, Р. Даніеля, Ф. Говард, Т. Паппу, О. Міщук, О. Моліну.

У той же час, питання застосування механізмів державно-приватного партнерства які б забезпечува-

ли активізацію ефективного розвитку інфраструктурних галузей потребують додаткових досліджень

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз основних механізмів державно-приватного партнерства для обґрунтування можливостей їх ефективного застосування для галузей виробничої інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийняті в світовій практиці класифікації виділяють наступні механізми ДПП [1]:

1. Контракти, як адміністративний договір, що укладається між державою і приватною фірмою на

здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності. Найбільш поширеними в практиці ДПП вважаються контракти на виконання робіт, надання громадських послуг, управління, постачання продукції для державних потреб, надання технічної допомоги.

2. Оренда в її традиційній формі (договору оренди) та у формі лізингу. Особливість орендних відносин між владними структурами та приватним бізнесом полягає в тому, що на певних умовах договором відбувається передача приватному партнеру державного або муніципального майна у тимчасове користування і за певну плату.

У разі договору лізингу лізингоодержувач завжди має право викупити державне або муніципальне майно.

3. Концесія (концесійна угода) — специфічна форма відносин між державою і приватним партнером, яка отримує все більше поширення. Її особливість полягає в тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну функції, які обумовлюються в угоді і наділяє його з цією метою відповідними правами, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії.

За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, обумовлених в концесійній угоді. Право ж власності на вироблену по концесії продукцію передається концесіонеру.

У світовій практиці концесійні контракти реалізуються за допомогою різних механізмів — BOT, BTO, BOOT, ROT, BOMT, BOO, DBOOT і інших. Відрізняються вони від кількості наданих приватному партнеру прав щодо власності державно-приватного партнерства.

4. Угоди про розподіл продукції. Ця форма партнерських відносин між державою і приватним бізнесом нагадує традиційну концесію, але все ж таки відрізняється від неї. Відмінності полягають перш за все в різній конфігурації відносин власності між державою і приватним партнером. Якщо в концесії, як уже згадувалося, концесіонеру на правах власності належить вся випущена продукція, то в угодах про розподіл продукції партнеру держави належить тільки її частину. Умови і порядок розподілу продукції між державою та інвестором визначаються в спеціальній угоді.

5. Спільні підприємства — поширена форма партнерства держави і приватного бізнесу. Залежно від структури і характеру спільного капіталу вони можуть бути або акціонерними товариствами (АТ), або спільними підприємствами з пайовою участю сторін.

Як акціонери в АТ можуть виступати органи держави і приватні інвестори.

6. Контракти життєвого циклу. Західні країни розглядають контракти життєвого циклу (LifeCycleContracts / LCC) як різновид концесій. Бізнес-партнер отримує щорічний прибуток тільки в тому випадку, якщо він підтримує інфраструктурний об'єкт на певному рівні. Контрактна модель КЖЦ дозволяє держзамовнику перекласти всі проектні, будівельні та експлуатаційні ризики на приватну сторону, сконцентруватися лише на основних параметрах об'єкта і контролі досягнення заданих параметрів.

Тим самим після введення об'єкта в експлуатацію тягар утримання повністю лежить на приватній стороні. Обсяг поточних витрат залежить від того, наскільки якісно виконавці виконали роботи з проектування та будівництва, тобто стимулюється підвищення якості робіт на всіх стадіях проекту [2].

Необхідно підкреслити, що при виборі певного механізму ДПП слід виходити з того, про який інфраструктурний об'єкт йдеться. Оскільки далеко не всі об'єкти можуть бути приватизовані і, навпаки, далеко не всі об'єкти, перебуваючи в публічній власності, можуть бути настільки ж ефективні, що і при залученні приватного сектора.

Аналіз зарубіжного досвіду використання проектів ДПП показав, що в кожній країні є своя найбільш пріоритетна галузь по використанню ДПП.

Так, в США такою галуззю є автодороги, в Великобританії — охорона здоров'я та освіта, в Німеччині — освіта, в Італії, Канаді та Франції — охорона здоров'я [3].

У країнах з перехідною економікою — країни Центральної і Східної Європи (Болгарія, Чехія, Угорщина, Хорватія, Польща, Румунія, Україна) такі галузі як охорона здоров'я та освіта знаходяться вже далеко не на 1-му місці. По застосуванню ДПП — лідирують автодороги, будівництво мостів і тунелів, легкого наземного метро, аеропорти. У країнах з перехідною економікою їм приділяється увага в першу чергу, в них вкладаються кошти [4].

Таким чином, проекти в сфері транспортної інфраструктури займають значну частку в проектах державно-приватного партнерства в країнах з перехідною економікою.

Цікавими є дані про те, які механізми ДПП, використовуються в галузях інфраструктури, в тому числі в сфері транспортної інфраструктури (табл. 1) [5].

Дані табл. 1 показують, що такі механізми ДПП, як концесії і BOT, є найбільш придатними для розвитку об'єктів транспортної інфраструктури, виходячи зі світової практики. При цьому тенденції застосування певних механізмів ДПП мають виражену галузеву специфіку (табл. 2) [6]

Таблиця 1.

Механізми реалізації проектів ДПП в галузях інфраструктури

	Всього проекти, од	частка, %	Проекти транспорта, од	частка, %
ВСЬОГО	5314	100%	1397	100%
Концесії	1306	25%	795	57%
BROT	725	14%	463	33%
RLT	61	1%	50	4%
ROT	520	10%	282	20%
Приватизація	722	14%	69	5%
Повна	175	3%	12	1%
Часткова	547	10%	57	4%
Проекты нового будівництва	3029	57%	449	32%
BLT	15	0%	3	0%
BOT	1434	27%	426	30%
BOO	882	17%	8	1%
Коммерсант	645	12	12	1%
Аренда	53	1	0	0%
Контракты на управління та аренда	257	5%	84	6%
Аренда	102	2%	31	2%
Контракты на управління	155	3%	53	4%

Більше 80% проектів ДПП в сфері транспорту реалізуються відповідно до трьох типів ДПП: BROT (33%), ROT (20%), а також BOT (30%) для проектів нового будівництва. Зокрема, для дорожнього господарства частка підтипів BROT, ROT, і BOT становить в сукупності 94%.

Таким чином можна зробити висновок, що концесії і контракти життєвого циклу найкращим чином підходять для залучення позабюджетних інвестицій в інфраструктурні галузі, що обумовлено наступними причинами:

- угоди носять довгостроковий характер, що дозволяє сторонам здійснювати планування на тривалі часові періоди (державі — здійснювати планування економічного розвитку, приватному партнеру — здійснювати довгострокові інвестиції з високим ступенем надійності);
- приватний партнер має достатню свободу в прийнятті управлінських і господарських рішень, а також отримує можливість інвестувати кошти в гарантовані державою проекти і отримувати стабільний дохід протягом тривалого проміжку часу;
- приватній стороні передаються тільки права володіння і користування об'єктом державної власності, і держава має досить важелів впливу на приватного партнера при порушенні ним умов угоди;
- держава отримує від приватної сторони передові методи управління, а також можливість застосовувати більш ефективні і сучасні технічні рішення з боку забудовника, і, як наслідок, підвищення якості послуг;
- держава частково знімає з себе ризики функціонування інфраструктурних об'єктів, а також ризики перевищення кошторисної вартості будівництва, найбільш характерні для інфраструктурних об'єктів;
- інвестор зацікавлений в дотриманні термінів будівництва об'єктів, оскільки від цього залежить повернення інвестицій, що також важливо для держави, для якої затримка термінів несе значні негативні соціально-економічні ефекти;
- також передбачається, що в концесійній схемі присутні значні стимули щодо зниження фактичної вартості будівництва внаслідок конкуренції серед учасників конкурсу.

Таблиця 2.

Механізми ГЧП в разрезе отраслей транспорта

	Аеро- порты	Частка, %	Залізниця	Частка, %	Автодо- роги	Частка, %	Порти	Частка, %
ВСЬОГО	148	100%	121	100%	744	100%	386	100%
Концесії, из них:	74	50%	66	55%	473	64%	183	47%
<i>BROT</i>	53	36%	14	12%	345	46%	51	13%
<i>RLT</i>	5	3%	16	13%	0	0%	30	8%
<i>ROT</i>	16	11%	36	30%	128	17%	102	26%
Приватизація из них:	19	13%	10	8%	19	3%	21	5%
<i>Повна</i>	4	3%	2	2%	0	0%	6	2%
<i>Часткова</i>	15	10%	8	7%	19	3%	15	4%
Проекты нового будів- ництва из них	35	24%	33	27%	225	30%	157	41%
<i>BLT</i>	0	0%	1	1%	0	0%	2	1%
<i>BOT</i>	31	21%	30	25%	225	30%	141	37%
<i>BOO</i>	1	1%	1	1%	0	0%	6	2%
Коммерсант	3	2%	1	1%	0	0%	8	2%
Аренда	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Контракты на управ- ління та аренду	20	14%	12	10%	27	4%	25	6%

Література

1. Private Participation in infrastructure Projects Database// The World Bank Group – The Public-Private infrastructure. Advisory Facility July 2008 – <http://ppi.worldbank.org>
2. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Мир перемен. 2004. – №2. – С. 13.
3. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики / С. Рожкова // Рынок ценных бумаг № 1, 2008 [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.rcb.ru/rsb/2008-01/8902>
4. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М. С. Айрапетян // Аналитическая записка опубликована на официальном сайте Государственной Думы РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&m ark=r981605004/>
5. «Report» World Bank PPI Database, 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppi.worldbank.org/explore/Report.aspx?mode=1>
6. «Report» World Bank PPI Database, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppi.worldbank.org/explore/Report.aspx?mode=1>

Науковий керівник:

Штундер Ірина Олександрівна

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки

Університету економіки та права «КРОК»

Научный руководитель:

Штундер Ирина Александровна

Кандидат экономических наук, доцент

Доцент кафедры маркетинга и поведенческой экономики

Университета экономики и права «КРОК»

Scientific director:

Shtynder I.

Docent, Candidate of Economic Sciences

University of Economics and Law KROK

Очеретяний Андрій Сергійович

студент магістратури спеціальності «Маркетинг/PR»

Університету економіки та права «КРОК»

Очеретяний Андрей Сергеевич

студент магистратуры специальности «Маркетинг / PR»

Университета экономики и права «КРОК»

Ocheretianyi A.

Student

University of Economics and Law KROK

УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДВИЖЕНИЕМ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

MANAGEMENT MARKET PROMOTION TO INTERNATIONAL MARKET

Анотація. Розглянуто та досліджено теоретичні питання управління просуванням продукції на зовнішніх ринках.

Ключові слова: Підприємство, просування продукції, зовнішній ринок, конкурентоспроможність, експорт.

Аннотация. Рассмотрены и исследованы теоретические вопросы управления продвижением продукции на внешних рынках.

Ключевые слова: Предприятие, продвижение продукции, внешний рынок, конкурентоспособность, экспорт.

Summary. Considered and studied theoretical issues of governance promotion of products on foreign markets.

Key words: Company, product promotion, foreign market, competitiveness, export.

Розвиток ринкових відносин, інтеграція України у світовий економічний простір, глобалізаційні процеси вимагають нових підходів до управління в цілому. А маркетинг дає можливість більш ефективно реалізувати процедуру управління просуванням товарів на зовнішніх ринках. Міжнародний маркетинг

охоплює збут, виробництво, постачання, фінанси на світовому ринку товарів і послуг. Для українських підприємств стратегія виходу на зовнішні ринки є актуальним питанням, але нестача фінансових можливостей, негативний стан основних засобів, невідповідність продукції міжнародним стандартам, застарілість

технологій є для багатьох підприємств однією з основних причин, що перешкоджають виходу на закордонні ринки. Але в Україні існують також і підприємства, продукція та послуги яких конкурентоспроможні не тільки на вітчизняному ринку, а й на ринках багатьох зарубіжних країн.

Дослідженням питання управління просуванням товарів на зовнішніх ринках активно займаються українські вчені: А. В. Войчак, А. Ю. Гурєєва, С. М. Ілляшенко, В. Я. Кардаш, Н. В. Куденко, Є. В. Крикавський, А. О. Старостіна, А. Б. Толокнеєва, Д. М. Черваньов та інші, а також закордонні автори: Дж. Бернет, Ф. Котлер, Е. Райз, Д. Шульц [1, с. 6].

Мета статі полягає в розвиненні і вдосконалюванні механізму конкурентоспроможності на світовому ринку.

Відповідно до мети, необхідно встановити такі цілі:

- аналіз теоретичних аспектів міжнародної конкурентоспроможності підприємств;
- вивчення сутності основних стратегій для класифікації функцій і вибір конкурентної стратегії;
- аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності;
- вивчення основних тенденцій сучасного світового ринку і визначити нові чинники в міжнародній конкурентоспроможності;
- оцінка міжнародної конкурентоспроможності підприємства і визначення основних проблем, пов'язаних з формуванням стратегії забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства;
- розроблення стратегії міжнародної конкурентоспроможності.

Ефективне функціонування підприємств в ринкових умовах неможливо без такого важеля для управління попитом як просування продукту, який відноситься до набору дій для здійснення комунікації з цільовою аудиторією, щоб спонукати їх купувати товар, за для стимулювання продажів товару на ринку. Кожна компанія в розробці комунікаційних програм вибирає набір інструментів для просування продукту. Внесок кожного з них в загальній вартості комунікаційних компаній, щоб визначити структуру витрат на просування, яке змінюється в часі і просторі, в залежності від типу бізнесу. Структура просування являє собою комбінацію видів просування (реклама, особистий продаж, просування, стимулювання збуту) в єдину систему просування продукту.

У минулому сторіччі вся маркетингова діяльність зводилася до епізодичного корегування виробництва і збуту відповідно до змін ринкової ситуації. Лише у 70-ті роки ХХ сторіччя сформувалася стратегія управління виробництвом та збутом товарів з орієнтацією на ринок. Маркетинг перетворився у актив-

ний комплексний засіб управління підприємством та розв'язання комерційних проблем як на українському, так і на світовому ринку товарів та послуг. Зростання інтернаціоналізації виробництва й міжнародної економічної інтеграції збільшує економічну і політичну взаємозалежність держав. Саме тому все більш важливим стає міжнародний маркетинг.

Сьогодні світова економіка вимагає формування і реалізації нових стратегій глобального бізнесу. Тому на міжнародному ринку високотехнологічної продукції, її виробники змушені підвищувати свій рівень ділової компетенції.

Аналіз міжнародного досвіду, і об'єктивна оцінка чітко показує, що найбільш реалістичним напрямком розвитку є підтримка ефективності існуючих програм, які доступні сьогодні. Перед тим як українські підприємства ставлять важливе завдання, щоб не втратити лідируючі позиції на світовому ринку, а також розширити свою частку, зберегти присутність на ринку за рахунок модернізації умов, щоб конкурувати з іноземними компаніями. Більшість українських компаній не готові конкурувати в глобальній економіці. Такі обставини призводять до необхідності вивчення безпосереднього практичного значення і міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Питання українських компаній на зарубіжних ринках є об'єктом глибокого і всебічного вивчення широкого кола вчених і економістів. Часто бізнес-план без маркетингових досліджень є успішним. У таких випадках, керуються інтуїцією, внутрішнім голосом чи просто покладаються на удачу. Це один із способів підприємницької діяльності, але не найкращий. Є три важливих складових діяльності будь-якої компанії:

1. Постановка цілей. Дослідження ринку часто використовується для орієнтації, оцінки ринку і на цій основі розширення компанії з метою виявлення потенційних клієнтів і генерувати план-продажів.

2. Пошук і усунення недоліків. Дослідження ринку може бути використано в якості методу аналізу, щоб показати, чому компанія не має прибутку, чому вона втрачає частку на ринку і що можна зробити, щоб виправити ситуацію.

3. Сприяння розвитку підприємництва. Дослідження ринку показує, чому споживачі вибирають конкретний продукт. Все це може бути використано для визначення стратегії.

У нинішньому стані розвитку комунікаційних процесів, підвищення ролі громадської думки в Україні існує необхідність систематичного інформаційно-аналітичного процесу, координації і впливово-нормативної дії, спрямованої на встановлення відносин з громадськістю та окремими її групами. Особливу увагу слід звернути на ставлення керівництва підприємства

до вимог суспільства, які передбачають поліпшення методів політики збуту. Особлива увага повинна бути приділена в дослідженні сутності політики просування. Найбільш узагальненим і комплексним є визначення Н. Палія, де під політикою просування розуміють обмін важливою інформацією і комунікацією між людьми за допомогою різних засобів зв'язку, знаків і символів для встановлення двостороннього контакту і створення умов для нормального функціонування людини, організації і суспільства в цілому.

Проблема вибору стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства виникає в таких ситуаціях: при виробленні міжнародної маркетингової стратегії фірми; при виникненні можливості (або необхідності) розвитку діяльності на певному зарубіжному ринку. Перше рішення є стратегічним, а друге — тактичним. В обох випадках на остаточне рішення щодо стратегії виходу фірми на зовнішній ринок впливає сукупність внутрішніх до зовнішніх (відносно фірми) чинників [3, с. 121].

Поведінка організації на зовнішньому ринку значною мірою визначається внутрішніми її можливостями і перспективами розвитку при досягнутому рівні стратегічного управління. У той самий час стратегія зовнішньоекономічної діяльності є однією з важливих складових стратегічного плану підприємства і системи стратегічного управління.

Для успішності на зовнішніх ринках, необхідно вжити більш активні і узгоджені заходи. За кордоном споживачі більш вимогливі до якості послуг, реклами та інших факторів. У розвинених країнах, більш жорсткі стандарти, різні нормативно правові аспекти використання продуктів та обладнання. Вагомим є той факт, що в капіталістичних країнах існує вже давно жорстка конкуренція між підприємствами, які виробляють один і той же тип продукту. І для освоєння цих ринків необхідно випускати якісну продукцію.

Дослідження іноземних ринків набагато складніше, ніж вітчизняного. Зрештою, наші підприємства не мають за кордоном надійних джерел маркетингової інформації, спеціалізованих фірм, консультантів та інших посередників. Це призводить до значної нестачі достовірної інформації, а також в результаті вироблена продукція не завжди задовольняє попит зарубіжних споживачів.

Міжнародний маркетинг, як правило, вимагає використання незвичних форм управління, гнучких і дуже творчих підходів для просування продукції на зарубіжних ринках. Мова йде про підтримку прямих контактів з зарубіжними покупцями або дії за посередництвом компанії; збереження або експорт товарів; використання лізингу (доставка товарів в оренду) як засіб для стимулювання експорту або обмеження продажів традиційних продуктів.

Перехід до ринкової економіки змусить компанію зіткнутися новими випробуваннями, які можуть вирішити за допомогою довгострокової стратегії, розвиваючи свою власну модель на основі стратегічного планування, вивчення досягнень та помилок зарубіжних фірм. Оскільки Україна є учасником міжнародних економічних відносин, вона повинна прагнути до підвищення конкурентоспроможності власних підприємств на основі використання всіх внутрішніх можливостей.

В даний час існує безліч міжнародних рейтингів розвитку країн. Глобальні дослідження, проведені авторитетними організаціями дають можливість дізнатися про найважливіші сфери суспільства по всьому світу, і дані результати використовуються для порівняння соціально-економічної, політичної і культурної позиції ряду країн. У 2005–2014 рр. позиція України в світовому рейтингу покращилася з 86 до 69 місця [2].

Основними причинами низького індексу конкурентоспроможності України є зниження попиту на експорт, і девальвація гривні, нестабільність фінансової системи. Подібні показники демонструють Уругвай, Гана, Єгипет і Бенін. Серед лідерів — Швейцарія, Сінгапур і Фінляндія, які продовжують утримувати 1-е, 2-е і 3-е місце. Найгірша позиція центрально-африканської країни — Чад. Слід зазначити, що оцінка глобальної конкурентоспроможності дуже суб'єктивна. Наприклад, є деякі відмінності від рейтингу ВЕФ і Міжнародного інституту з управління і розвитку в Лозанні. Зокрема, за даними ВЕФ 2014 р. Україна за загальним індексом конкурентоспроможності займала 84 місце, за даними IMD — 49 [2]. У той же час, ефективність бізнесу, ефективність державного управління і стану інфраструктури не змінилися. Основними позитивними факторами конкурентоспроможності дослідники України відзначили високий рівень освіти і кваліфікації робочої сили. Основні негативні фактори: низька ефективності державного управління, в тому числі такі показники, як легкість ведення бізнесу, відкритість ринку, податковий тягар, адміністративні бар'єри і корупція.

Індекс легкості ведення бізнесу показує, що в Україні існує надмірне регулювання бізнесу, зниження ділової активності і відлякування інвесторів. Рідкісний прогрес в окремих компонентах — легкість відкриття бізнесу, та відносна легкість отримання кредиту, майже ніякого впливу на позиції держави в світовому рейтингу не мають. Більш того, цей прогрес компенсується податковою складністю, відсутністю захисту інвесторів і відсутністю можливості легко і швидко закрити компанію.

Аналіз, заснований на глобальній конкурентоспроможності, показує проблеми в сфері управління, які

впливають на розвиток бізнесу та інвестицій, регресують процеси в якості освітніх послуг і рівня науки, мало використовуються передові інновації в сфері виробництва, незахищена власність і права інтелектуальної власності, відтік кваліфікованої робочої сили. Обсяг ринку, висока якість людських ресурсів, є перевагою в порівнянні з іншими країнами, які здійснюють структурні зміни в галузі управління якістю. Це може підвищити конкурентоспроможність підприємств України.

Що стосується мотивів придбання товару, то їх дослідження проводиться досить часто. Серед таких мотивів відзначають ті, які безпосередньо пов'язані з факторами, які впливають на поведінку споживачів (економічні, соціальні, психологічні, раціональні, емоційні) незалежно від країни.

- До раціональних мотивів належать:
 - бажання заощадити гроші при покупці;
 - мотив здоров'я, безпеки та безпеки інших.
- Емоційні мотиви включають в себе:
 - мотив радості, фантазії, чуттєвості;
 - прагнення до індивідуальності.

Серед них особливе місце займають пізнавальні мотиви, які передбачають інтерес, що супроводжується ентузіазмом придбати товар. Тому необхідно формувати інтерес до нового товару, що виходить на зарубіжний ринок. Слід зазначити, що мотиви і наміри споживачів не завжди є продуманими і раціональними. Причина полягає в тому, що кожен використовує свої власні асоціації і стереотип при купівлі товарів. Тому, на мою думку, доцільно вивчити психологічну орієнтацію, щоб краще враховувати емоційний зв'язок між покупцем і товаром. У цьому випадку можуть бути ментальні особливості в різних країнах. Споживач повинен мати впевненість, що він купив товар, який має споживчі характеристики набагато вищі, ніж в порівнянні з місцевими конкурентами. У цьому випадку співвідношення «ціна / якість» має бути досить переконливим і впливати на споживача, щоб він відмовився від товару конкурента.

Відповідно до вищезазначеного, можна виділити наступні проблеми для вітчизняних товарів щодо їх просування на зовнішні ринки:

1) нестача наукової літератури з окремих питань. Не дивлячись на те, що велика кількість вчених займається даною проблемою багато питань так і залишаються без відповіді;

2) для українських підприємств стратегія виходу на зовнішні ринки є актуальним питанням, тому необхідно виробити шляхи, методи і засоби виходу українських підприємств на світові ринки з можливістю отримання максимальної вигоди для економіки країни;

3) найбільш важливою проблемою маркетингового просування є розподіл, реалізація єдиної цінової політики, диверсифікація бізнесу. Проте, вони, на думку експертів, — найскладніші і вимагають значних зусиль і часу. Особливу увагу слід приділити розвитку ринку, який використовує інформацію про обсяги та структуру продажів. Крім того, пріоритетом вважаю дослідження ефективності реклами, діяльності конкурентів, потенційних ринкових можливостей.

В даний час потреба підприємств у виході на міжнародний ринок дуже велика. Співробітництво з країнами ближнього і далекого зарубіжжя є наслідком ефективної роботи відділу з зовнішньоекономічних зв'язків підприємства. Головна мета, що ставитися перед підприємствами — сприяти збільшенню прибутків. Вивчення ринків збуту, визначення номенклатури виробів, що випускаються, встановлення цін та інші питання маркетингових досліджень мають своєю метою формування оптимальних умов реалізації товарної продукції. Таким чином, вихід на зовнішній ринок, де існує жорстка міжнародна конкуренція, можливий тільки за умови використання сучасних методів управління і ефективного маркетингу. При вході на зовнішній ринок необхідно визначити безліч параметрів, в тому числі: макро- і мікроекономічні чинники, сильні і слабкі сторони компанії, ринкового середовища, соціально-економічні і політичні чинники, що впливають на діяльність господарюючих суб'єктів. Крім того, ефективний аналіз середовища підприємства повинен включати в себе аналіз усього світового ринку, щоб не залишити поза увагою нові тенденції, нових конкурентів і нові ринкові можливості.

Література

1. Гуреева А. Ю. Аналіз методів просування товарів на зовнішній ринок / А. Ю. Гуреева // Управління розвитком. — 2012. — № 3. — С. 32–34.
2. Офіційний сайт інформаційно-аналітичного центру [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://infolight.org.ua>
3. Гірченко Т. Д. Маркетинг: навчальний посібник / Т. Д. Гірченко, О. В. Дубовик. — Київ: Фірма «ІНККОС», Центр навчальної літератури, 2007. — 255 с.

Pyvovar Yuriy Igorovych
*Ph.D, Associate Professor,
Head of Department of Constitutional and Administrative Law,
National Aviation University,
Kyiv, Ukraine*

LEGAL NATURE OF THE TAX CREDIT IN THE MECHANISM OF VALUE ADDED TAX ADMINISTRATION

Summary. *In the article the author shows that a tax credit, for all intents and purposes, corresponds to such economic and legal instrument as a tax benefit, in particular, a tax discount, and from the viewpoint of the theory of authority it constitutes an agreed tax right.*

Key words: *tax credit, value added tax administration, tax discount, tax benefit.*

Introduction. A key role in the mechanism for implementation of the state tax policy, the purpose of which is to ensure replenishment of the revenue part of the state budget from different sources to cover costs related to the performance of the state functions, belongs to economic agents — VAT payers (hereinafter — taxpayers). The special role of such taxpayers with due attention to their activities by the state arises primarily from their participation in the mechanism of VAT administration which includes, in particular, the use by taxpayers of the tax credit in determining the tax base and, accordingly, assessment of its legality.

Supervisory authorities' and taxpayers' interest in the above credit may be explained by the importance thereof when forming the tax base, since the size of the tax credit is one of the two key conditions of creation of a taxpayer's legal tax obligation or tax right. Pursuant to the provisions of the tax law (Article 200 of the Tax Code of Ukraine), the amount of VAT payer's principal tax obligation implying the payment of VAT to the state budget is the difference between the amount of tax obligation (total amount of VAT received (assessed) by the taxpayer during the reporting (tax) period) and the amount of the tax credit of such reporting (tax) period. In the event where the difference is positive, *legal tax obligation* to pay due tax amount to the budget arises for a tax payer. Otherwise, when the difference is negative, the *tax right* to the *VAT refund* provided by the law arises for a VAT payer. Article 14 of the Tax Code of Ukraine states that the object of this right is a refund of VAT negative value on the basis of confirmed lawful VAT refund from the budget as a result of the taxpayer audit, including automatic VAT refund procedure and according to criteria specified in section V of the above Code [1].

Thus, the key for emergence of the VAT payer's right to refund from the budget is the amount calculated ac-

ording to the rules that determine the amount of tax credit for the said taxpayer.

According to Article 14 of the Tax Code of Ukraine, a tax credit shall be the amount by which the VAT payer may reduce the tax obligation of the reporting (tax) period as specified in Chapter V of the above Code.

Based on the legal definition of a tax credit and legal consequences for a taxpayer, we may conclude that such a credit, on the one hand, serves as a motivating and compensative tool that ensures the right to reduction in the amount of tax obligation and to refund from the state budget in order to compensate a "loss-making" financial and economic activity, on the other hand, it serves as an agreed tax right.

Following D. Hetmantseva's concept regarding advisable separation of agreed and non-agreed tax obligations [2], we will try to clear up legal nature of the tax credit as a function carrier in the mechanism for determining the amount of the VAT payer's tax obligation, as well as the right the emergence and enjoyment of which are determined by a set of conditions and approval procedures.

The study of tax practice and laws in the field of VAT administration prompts suggestions that, firstly, the term "tax credit" introduced by the legislator is inconsistent with the subject matter; secondly, the existing mechanism for coordinating the right to tax credit gives rise to a tax conflict between the taxpayer and the state (represented by government authorities).

With the purpose of proving the first part of our hypothesis suggested in this paper, we will consider the essence of the term "tax credit", which in theory and practice is ambiguous and controversial.

Statement of the base material. It is generally recognized that the category of "credit", with its initial economic nature, was initially given its statutory expression in the

rules of private law, becoming a legal institution for regulation of relevant (credit) economic relations between citizens, business entities. At the same time, development of public relations in the public sector (including financial) resulted in emergence of new public legal credit relations that have industry-specific characteristics (e.g., administrative, financial, criminal), but remain on the basis of private law.

Accordingly, state and local credit relations are of key importance in the area of public finance, and legal norms of their regulation have created legal institution in the financial law – institution of public (state, local) credit.

Comparison of the tax credit with civil and state (public) credit indicates that the former is inconsistent with the nature of credit relations (neither private nor public), and therefore, may not be termed like this. Let's consider the following comparison results.

Common features for civil and financial credit, in contrast to a tax credit, are as follows:

a) it is a voluntary method of fund raising to monetary funds (public or private, respectively);

b) these are contractual relations;

c) participants of such relations are a self-sufficient lender and a borrower (they are owners of a certain amount of funds and freely dispose of it; they operate on the basis of self-sufficiency and self-financing; they are economically liable for their obligations. Without the above-mentioned, they will be unable to acquire the status of either the lender or the borrower. To become a creditor, an economic agent must accumulate a certain amount of available funds which may be freely disposed. To become a borrower, an economic agent must arrange conditions for accumulation in the future of a sufficient amount of available funds for debt repayment);

d) these are debt relations in which the debt obligation arises for the borrower, and the debt right arises for the lender;

e) the subject of credit relations is transfer (receipt) of money into debt, which constitutes the basic form of the right to credit;

f) voluntary entry into a relations by both the lender and the borrower, as well as their equality (credit should be mutually beneficial);

g) maturity;

h) repayment (credit relations do not change the owner of values in relation to which they arise. The lender remains the owner of the value transferred, and the borrower receives it only for temporary use and must return it later to the owner. Immutability of the owner in credit relations requires their express and effective legalization to protect the interests of the owner. If such protection is not provided by legal means, the credit relations lose their determinative features and turn into something other than a credit. In this respect, the interests of the lender have higher priority for legal protection than those of the borrower;

i) purpose-oriented;

j) payment of interest (as a rule);

k) executed in writing in the form of an agreement;

l) subject of the agreement are monetary funds.

As for the concept of a tax credit in the mechanism of VAT administration, it should be noted that academic literature [3, p. 23] specifies active and passive form of such credit. An *active form* of a tax credit is considered to be its use by the state as a form of a *tax benefit* when a taxpayer is allowed to use tax funds for certain purposes important for the state (in this case, the amount of tax is not transferred to the state budget, but remain at the disposal of the taxpayer); *passive form* is considered to be delay of refund by the state to a taxpayer of amounts of tax transferred to the budget by the latter, in this case, a taxpayer is considered to be a creditor, and the state – a debtor.

At the same time, we cannot agree with such interpretation of the tax credit from both economic and legal points of view. Since economic purpose of the credit implies obtaining benefits (primarily material and monetary benefits) by the lender and not providing certain benefits (including reduction of tax burden, etc.). In its turn, the use of delay as a form of the credit provision is possible only in the context of payment for works, goods and services, which is obviously not typical for tax relations in determining the tax base.

Moreover, from legal viewpoint, participants in the tax credit have no status of a lender or borrower, and are not entitled to change in the same relations the status of a lender with the status of a borrower (as shown by the above experts); procedural form of the tax credit does not imply conclusion of the credit agreement; tax credit relations do not involve actual transfer of funds from the lender to the borrower, repayment, payment of interest on the loan by the borrower, etc.

Statutory provisions state that in the case of tax credit provision the state represented by its fiscal authorities serves as the debtor (borrower). Such authorities unilaterally (authoritatively) set up terms of delay, repayment, etc. In fact, it turns out that the debtor (borrower) regulates the terms of debt repayment on its own. As noted above, one of the credit criteria is the equality of its participants which cannot apply to the tax credit, as the parties thereof are a VAT payer and a government entity represented by fiscal authorities, and therefore, the status of the parties is not equal from the date of the tax credit to the date of its refund from the budget.

In addition, we will specify other characteristics of the tax credit determined by law, which show its non-credit content.

First, the law imposes requirements for a legal entity that may seek the tax credit: only a VAT payer may be participant of tax credit relations.

Second, the right to allocate tax amounts to a tax credit arises in the case of the following transactions:

a) acquisition or manufacture of goods (including in the case of importation into the customs territory of Ukraine) and services;

b) acquisition (building, construction, creation) of fixed assets, including in the case of their importation into the customs territory of Ukraine (including in connection with acquisition and / or importation of such assets as a contribution to statutory fund and / or transfer of assets to the balance of the taxpayer authorized to keep records of joint activity results);

c) receiving services provided by a non-resident in the customs territory of Ukraine, and in the case of a receiving services which place of delivery is the customs territory of Ukraine;

d) importation of fixed assets into the customs territory of Ukraine under operational/financial leasing agreements.

The right to the tax credit arises irrespective of whether such products / services and fixed assets began to be used in taxable transactions in the context of the taxpayer's business activities during the reporting tax period and whether the taxpayer has carried out taxable transactions during such reporting tax period (Article 198, paragraph 198.3 of the Tax Code of Ukraine) [1].

The taxpayer may, on the basis of accounting statement, include into the tax credit (based on the tax base determined in accordance with Article 189, paragraph 189.1 of the Tax Code of Ukraine) the amounts of tax paid (assessed) in the value of goods / services, fixed assets that were not included in the tax credit during acquisition or production of such goods / services, fixed assets, and / or were the basis of tax obligations pursuant to the article above, if such goods / services, fixed assets begin to be used in taxable transactions in the context of business activities, including conversion of non-productive fixed assets into production fixed assets.

At the same time, in accordance with Article 198, paragraph 198.6, sub-paragraph 1 of the Tax Code of Ukraine, it is forbidden to assign to the tax credit the amounts of tax paid (assessed) in connection with the purchase of goods / services which are not confirmed by tax invoices (or confirmed by tax invoices drawn up in violation of Article 201 of the Tax Code of Ukraine), or not confirmed by customs declarations and other documents specified in Article 201, paragraph 201.11 of the Tax Code of Ukraine.

It should be noted that the law provides for several main forms of exercising the right to the tax credit, namely (Article 200, paragraph 200.4 of the Tax Code of Ukraine): a) by reducing the tax debt from the tax which arose in the previous reporting (tax) period (including installment or

deferred debt pursuant to the above Code) to the extent not exceeding the amount calculated pursuant to Article 200–1, paragraph 200–1.3 of the above Code at the time of receipt of the tax return by a supervisory authority; b) in the absence of tax debt, by entering to the tax credit of the next reporting (tax) period; c) by obtaining a refund from the budget at the request of the payer at the amount of tax actually paid by the recipient of goods / services during previous and reporting tax periods to suppliers of goods / services, or to the state budget of Ukraine to the extent not exceeding the amount calculated pursuant to Article 200–1, paragraph 200–1.3 of the above Code at the time of receipt of a tax return by a supervisory authority, to the current account of the taxpayer and / or towards the payment of financial obligations; d) by repayment of such a taxpayer's tax debt at the expense of other payments paid to the state budget.

Conclusion. Thus, we can conclude that for all intents and purposes the tax credit corresponds to such economic and legal instrument as a tax benefit, in particular, a tax discount. At the same time, procedure for the use of this credit allows us to consider the right to obtain it as an agreed tax right.

Empirical evidence of the conclusion may include, in particular, past experience of the national legislator who in 2003 introduced the institution of tax credit for taxation of personal income (Article 5 of the Law of Ukraine “On personal income tax”), but later (according to the Tax Code of Ukraine) replaced it with the institution of “tax discount”. At present, applicable law (Article 14, paragraph 14.1.170 of the Tax Code of Ukraine) reflects quite accurately the essence of tax discount which implies the documented amount of costs incurred by the taxpayer – resident in connection with acquisition of goods (works, services) from residents – natural or legal persons during the reporting year, by which *it is allowed to reduce* total annual taxable income earned by the results of the financial year in the form of wages, as provided by the Tax Code of Ukraine. Therefore, authorized (permitted) right to reduce VAT payer' tax obligation is the basis of the tax credit applicable today in the mechanism of VAT administration, which confirms its beneficial nature.

Thus, legal terminology used in the VAT administration requires to be improved. As a result of legal analysis, we offer to replace the concept of tax credit with the term “tax discount” which in essence and content corresponds more closely to its purpose in the procedure for determining the tax base and the amount of the VAT payer' tax obligation. To this end, we propose to amend relevant provisions of the Tax Code of Ukraine by replacing the word “tax credit” with the words “tax discount” in appropriate cases.

References

1. Tax Code of Ukraine dated 01 August 2016 No. 2755-VI, Holos Ukrayiny 229–230, dated 04 December 2010.
2. Hetmantsev D. “On tax obligation of the taxpayer.” Chasopys of Kyiv University of Law 4 (2013): 134–137.
3. Panchuk A. “Genesis of the category “tax credit.”” Visnyk of Kyiv National Economic University 4 (2011): 23–31.

Баннаев Нурмухаммад Тошмаматович

ассистент

Наманганский инженерно-педагогический институт

Узбекистан

Bannaev Nurmuhhammad Toshmamatovich

assistant

Namangan Engineering Pedagogical Institute

Uzbekistan

Исмоилов Равшан Ёқубжон ўғли

студент

Наманганский инженерно-педагогический институт

Узбекистан

Ismoilov Ravshan Ёқubzhon ўғli

student

Namangan Engineering Pedagogical Institute

Uzbekistan

ИНСТИТУТ ОМБУДСМЕНА КАК МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

OMBUDSMAN INSTITUTE AS A MECHANISM FOR THE PROTECTION OF HUMAN RIGHTS

Защита прав человека считается одним из важнейших проблем нашего времени. Права человека в этом обществе являются высшей ценностью всех человеческих стремлений, мечтаний и надежд, а также основным фактором, определяющим уровень демократического развития страны. По этой причине, права человека в международном праве и национальной правовой системе играют важную роль. Человечество в процессе исторического развития создавало правовую систему прав человека.

Нормы Всеобщей декларации прав человека принятые 10 декабря 1948 года Организацией Объединенных Наций в области прав человека находят свое отражение во второй части Конституции Республики Узбекистан.

Права и свободы граждан Республики Узбекистан находят свое отражение в других законах, а также граждане находятся под защитой государства.

Омбудсмен — это должностное лицо уполномоченный по защите правам человека. В некоторых странах этот субъект представляет лицо частных лиц и ассоциаций, для контроля за соблюдением прав человека.

В отличие от органа прокуратуры омбудсмен ведет мониторинг соблюдения прав человека.

В некоторых странах название Омбудсмeна отличается друг от друга. Например: Скандинавские

страны — Ombudsman; Испания и Колумбия — общественный защитник; Французский — посредник, в Румынии — народный адвокат.

Омбудсмен может быть избран или назначен. В Испании он избирается парламентом на 5 лет, в Намибии — назначает президент, во Франции назначается декретом Совета Министров Франции. В большинстве стран каждый гражданин может прямо обращаться к Омбудсмену.

По осуществлению контроля за деятельностью государственных органов по правам человека институт Омбудсмeна может назначать Парламент. Парламентом Швеции в 1809 году впервые был назначен омбудсмен и после этого в других государствах широко применялось опыт Швеции по назначению Омбудсмeна.

Следует отметить, что институт омбудсмeна имеет глубокие исторические корни. Он формировался в различных странах, с разными конституционно-политическими системами, с различной общественной средой, правовой культурой, разными философскими подходами. Поэтому этот институт в разных странах имеет разные названия. Отсюда и научные взгляды ученых разных стран на определение понятия «омбудсмен» различаются. Полагаем, это справедливо,

поскольку политическая, правовая системы каждой страны имеет свою специфику. Теоретическое изучение и первые научные определения появились в XX веке. В бывшем Союзе во второй половине XX века начали проводиться научные исследования института омбудсмана. Первые научные статьи появились в 70-е годы. В частности, ученые Шемшученко Ю. С. и Мурашин Г. А. в своей работе рассматривали омбудсмана как должностное лицо, действующее от имени парламента и в соответствии с конституциями и другими законодательными актами буржуазных государств, призванное наблюдать за государственными органами, а также принимать меры по защите прав и свобод граждан. Другие авторы раскрывали содержание деятельности омбудсмана как рассмотрение жалоб граждан на действия (бездействие) органов государственного управления. В 90-е годы Бойцова В. В., Бойцова Л. В. занимались исследованием проблем формирования института омбудсмана в России. По их мнению, омбудсмен — защитник гражданских прав. В целом можно сказать, что в советской юридической литературе наиболее часто употреблялось понятие омбудсмана, обозначающего должностное лицо, осуществляющее только контроль за деятельностью правительственных учреждений, при этом основная функция по осуществлению контроля за соблюдением прав и свобод граждан, принятие мер по их восстановлению в случаях нарушения не упоминалась. Британская энциклопедия в 1972 году определила омбудсмен как «независимое публичное должностное лицо, которое расследует жалобы граждан на должностных лиц правительственных органов», при этом дается краткая характеристика содержания его деятельности и полномочия. Как видим, здесь термин «омбудсмен» обозначает уполномоченный законодательный орган, который призван разбирать жалобы граждан на злоупотребления бюрократического аппарата. В юридическом словаре Сухарева А. Я. дается, на наш взгляд, более четкое определение. Так, в нем указано, что «омбудсмен (от шведского — ombudsman) в ряде стран — должностное лицо парламента, наблюдающее за законностью действий государственных органов и соблюдением прав и свобод граждан». Фридман Л. М. дает определение омбудсмана как чиновника, являющегося независимым и непредвзятым, который выслушивает жалобы от служащих и прочих, и пытается в них разобраться. Р. Дэвид, К. Жоффре-Спинози рассматривают омбудсмен как специальный институт контроля за администрацией.

Но первые данные об Омбудсмана приводятся в книге Дин Готтерера и в этом книге сказано что «Один из исторических корней Омбудсмана указана в идеологиях Ислама и Корана, как один из частей

принципа справедливости. И там же указано что, со стороны Халифа Умара учрежден должность мухтасиба, которое принимает жалоб и решает споров лиц.»

В настоящее время институт Омбудсмана имеется в более чем 110 странах по всему миру. Институт омбудсмана можно разделить в зависимости от создания на 2 типа: 1. Классический тип Омбудсмана — назначается (избирается) парламентом. 2. Классический тип Омбудсмана — назначаются исполнительной властью. Этот тип омбудсмана защищает деятельность какой-либо организации, предприятия, учреждения или должностного лица.

Создание демократического правового государства и сильного гражданского общества в осуществлении процесса парламентского контроля имеет важное значение. Контроль за соблюдением прав человек в целях обеспечения соблюдения законодательства представитель Олий Мажлиса по правам человека играет важную роль.

Республика Узбекистан имеет свой опыт по созданию и правового регулирования деятельности Омбудсмана. В феврале 1995 года по инициативе Президента Ислама Каримова на первой сессии Олий Мажлиса Республики Узбекистан был учреждена должность представителя по правам человека. Деятельность, права и обязанность Представителя регулируется Законом «Об Уполномоченном Олий Мажлиса по правам человека (омбудсмене)» Республики Узбекистан от 24 апреля 1997.

Согласно закону Омбудсмен — это Уполномоченный Олий Мажлиса Республики Узбекистан по правам человека (омбудсмен) (далее — Уполномоченный) — должностное лицо, наделенное полномочиями обеспечения парламентского контроля за соблюдением законодательства по правам и свободам человека государственными органами, предприятиями, учреждениями, организациями и должностными лицами (далее — организации и должностные лица).

Согласно законодательству, омбудсмен избирается Законодательной палатой и Сенатом сроком на пять лет. Кандидатура на должность омбудсмана вносится на рассмотрение палат парламента Президентом. Уполномоченный обязан приостановить или прекратить свое членство либо участие в политической партии на срок своих полномочий. Он также не может заниматься другими видами оплачиваемой деятельности, кроме научной и педагогической.

Институт Уполномоченного по правам человека Республики Узбекистан дополняет существующие формы и средства защиты прав и свобод человека. Уполномоченный способствует совершенствованию законодательства Республики Узбекистан о правах человека и приведению его в соответствие с нормами

международного права, развитию международного сотрудничества, содействует повышению общественного сознания граждан в области прав человека.

Узбекистан, чей целью является построение правового демократического государства, поэтапно создает базу для обеспечения позволяющих подтвердить этот статус критериев — информированности народа о процессах принятия решения, контроля народом правительственных решений и степени участия граждан в государственном управлении. Обеспечение принципа верховенства закона, усиление охраны прав и интересов личности, семьи, общества и государства — задачи, стоящие перед подлинно демократической страной.

В Республике Узбекистан омбудсмен является правозащитным органом, который создается и используется государством в сфере общих интересов государства и гражданского общества;

- омбудсмен относится к высшему органу государства;
- омбудсмен является дополнительным, а не альтернативным способом правообеспечения;
- омбудсмен независим в системе государственных органов;
- омбудсмен имеет право рекомендательной деятельности в отношении органов государственной власти и должностных лиц, нарушивших права и свободы гражданина;
- омбудсмен прост в процедурном отношении, доступен для граждан.

Согласно законодательству Уполномоченный (Омбудсмен) имеет следующие права:

- рассмотреть жалобу;
- указать на средства и формы, которые заявитель может использовать для защиты своих прав, свобод и законных интересов;
- передать жалобу организации или должностному лицу, компетентным разрешить ее по существу;
- ознакомить заявителя с документами, решениями и иными материалами, затрагивающими его права и законные интересы;
- отказать в рассмотрении жалобы с обязательным указанием мотивов отказа;
- принимать иные меры, не противоречащие законодательству.

А при рассмотрении жалоб, а также при проверке по собственной инициативе случаев нарушения прав, свобод и законных интересов граждан Уполномоченный (Омбудсмен) имеет право:

- обращаться к организациям и должностным лицам за содействием в проведении проверки обстоятельств, подлежащих выяснению;
- приглашать представителей организаций и должностных лиц для проведения проверки обстоя-

тельств, подлежащих выяснению. Проверка не может быть поручена организации или должностному лицу, действия или бездействие которых обжалуются;

- беспрепятственно посещать организации и должностных лиц;
- запрашивать и получать от организаций и должностных лиц документы, материалы и другие сведения;
- получать объяснения от должностных лиц;
- поручать организациям и специалистам подготовку заключений по вопросам, подлежащим выяснению;
- принимать участие в проверках, проводимых организациями и должностными лицами по вопросам, затрагивающим права, свободы и законные интересы человека;
- проводить встречи и беседы с лицом, задержанным либо содержащимся под стражей;
- входить в соответствующие органы с ходатайством о привлечении к ответственности лиц, в действиях которых установлено нарушение прав и свобод человека. Сведения о частной жизни заявителя и других лиц, полученные при проверке случаев нарушения прав, свобод и законных интересов граждан, без их согласия разглашению не подлежат.

Полномочие Омбудсмена конкретно указано в Законе «Об Уполномоченном Олий Мажлиса по правам человека (омбудсмене)» Республики Узбекистан и оно отвечает принципам гуманизма и справедливости в управлении государством и обществом. Кроме того Институт омбудсмена как бы дополнительно дублирует другие институты защиты прав и свобод человека и «улавливает» ошибки, вскрывает несправедливости государственного управления, оставшиеся вне поля зрения иных правоохранительных органов.

Однако, особенность института омбудсмена в том, что в отличие от других институтов защиты прав и свобод человека, уполномоченный по правам человека может руководствоваться не только правовыми нормами, но и правовыми принципами, действовать исходя из моральных принципов и принципов справедливости. Гражданское общество, опираясь на естественно-правовой тип правопонимания, делает акцент на моральной природе юридических норм. Поэтому омбудсмен защищает и те права, которые не получили законодательного закрепления.

Для омбудсмена не существуют обязательные приоритеты. В своей деятельности уполномоченный по правам человека полагается на собственный практический опыт защиты прав и свобод человека. К тому же поскольку у омбудсмена отсутствуют полномочия по принятию юридически обязательных решений, эта служба не угрожает административной

системе государства. Изложенное свидетельствует о том, что институт омбудсмана является демонстрацией само регуляции гражданского общества. Иными словами, можно говорить о том, что этот институт является выражением социальной власти общества. Заметим, что лингвистическое значение термина «омбудсмен» — власть, авторитет. Как видим, здесь так же отражено влияние гражданского общества на государство.

В заключение отметим, что определение понятия и признаков института «омбудсмен» в итоге позволило нам понять, почему он получил широкое законодательное и общественное признание в странах с разнообразными формами правления: конституционных монархиях, президентских и парламентских республиках. Иными словами, сущность рассмотренного института позволяет успешно функционировать ему в государствах, принадлежащих к различным правовым семьям.

Литература

1. Конституция Республики Узбекистан. — Т.: 2015.
2. Законом «Об Уполномоченном Олий Мажлиса по правам человека (омбудсмене)» Республики Узбекистан от 24 апреля 1997.
3. Законом «Об Уполномоченном Олий Мажлиса по правам человека (омбудсмене)» Республики Узбекистан от 24 апреля 1997.(новая редакция), Т.: 27 августа 2004 года.
4. Алексеев С. С. Общая теория права: В 2-х т. Т. 1. — М., 1981. — С. 35–36.
5. Шемшученко Ю. С., Мурашин Г. А. Институт омбудсмана в современном буржуазном государстве / Советское государство и право. 1971. № 1. С. 139.
6. The World Book Encyclopedia. London. 1972.
7. Л. Фридмен. Введение в американское право. — М., 1983. С. 101.

Детюк А. М.

*аспірант кафедри адміністративного та фінансового права Юридичного факультету,
Національний університет біоресурсів та природокористування України*

Детюк А. Н.

аспірант,

Національний університет биоресурсов и природопользования Украины

Detyuk A. N.

PhD student,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

СУБ'ЄКТИ ПРАВОТВОРЧОСТІ НА СТАДІЇ ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ В СФЕРІ ОСВІТИ: СИСТЕМА ТА ОСНОВНІ ПОВНОВАЖЕННЯ

СУБЪЕКТЫ ПРАВОТВОРЧЕСТВА НА СТАДИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ: СИСТЕМА И ОСНОВНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ

SUBJECTS OF LAWMAKING AT THE STAGE OF PREDICTING STATE ORDER IN EDUCATION: THE SYSTEM AND THE MAJOR POWERS

Анотація. Стаття присвячена систематизації суб'єктів адміністративно-правового регулювання, що здійснюють правотворчість на стадії прогнозування державного замовлення в сфері освіти.

Ключові слова: державне замовлення, адміністративно-правове регулювання, сфера освіти, правотворчість, повноваження.

Аннотация. Статья посвящена систематизации субъектов административно-правового регулирования, уполномоченных на правотворческую деятельность в стадии прогнозирования государственного заказа в сфере образования.

Ключевые слова: государственный заказ, административно-правовое регулирование, сфера образования, правотворчество, полномочия.

Summary. The article is devoted to systematize the subjects of the administrative and legal regulation that authorized to conduct lawmaking in the stage forecasting the state order in the sphere of education.

Key words: government order, administrative and legal regulation, the sphere of education, legal work, powers.

Постановка проблеми. Сфера суспільних відносин, що виникають з приводу задоволення державних потреб в сфері освіти, є з одного боку, предметом загального адміністративно-правового регулювання, з іншого — спеціального комплексного публічно-правового інституту — державного замовлення. Широке його розуміння та функціональний підхід дають підстави розглядати державне замовлення процесуальним явищем, що складається з декількох поєднаних головною метою щодо задоволення державних потреб у професійних кадрах послідовних

стадій: прогнозування; планування і формування; розміщення; виконання. Кожну з виділених стадій утворюють суспільні відносини, які потребують регуляторного впливу права та охорони, що забезпечується державою в особі її уповноважених органів та іншими суб'єктами адміністративного права.

Своєю чергою процесу адміністративно-правового регулювання вказаної сфери суспільних відносин також характерні низка самостійних й водночас тісно пов'язаних між собою стадій, спрямованих на отримання кінцевого результату, який відповідає меті

правового регулювання — упорядкування відповідних суспільних відносин, охорона їх, та сприяння подальшому розвитку. Такими стадіями є [1, с. 207]: 1) стадія формування адміністративно-правових норм та їх загальної дії (стадія правотворчості або правовстановлення); 2) *стадія*, пов'язана з виникненням конкретних суб'єктивних прав і обов'язків, тобто з виникненням адміністративних правовідносин (стадія реалізації норм адміністративного права); в) застосування санкцій адміністративно-правової норми, що виникає у випадках неправомірної поведінки суб'єкта (стадія застосування заходів юридичної відповідальності суб'єктів адміністративного права).

Вочевидь переконані, не може викликати сумніву висновок, що кожній зі стадій процесу державного замовлення в сфері освіти притаманний своєрідний суб'єктний склад відповідних суспільних відносин, який корелюється з набором суб'єктів адміністративно-правового регулювання цього процесу в цілому, та окремої групи відносин зокрема. При цьому актуальними видаються завдання з'ясувати коло таких суб'єктів, встановити їх кореляційний зв'язок у процесі здійснення власних повноважень (при провадженні державного замовлення з одного боку, та правовому регулюванні з іншого), виявити прогалини правового статусу у вказаній сфері відносин з метою їх подальшого усунення, тощо.

Ступінь розробленості проблеми. В правовій науці останнього десятиліття спостерігається зростання інтересу вчених до вивчення проблем правового регулювання сфери освіти та окремо інституту державного замовлення в цій сфері. Серед відомих та значущих праць з означеної проблематики слід відзначити монографії: професора Шаповала Р. В. [2], в якій автором обґрунтовуються зокрема пропозиції щодо уточнення положення стосовно питань типології навчальних закладів системи освіти, їх фінансування, порядку зарахування до навчальних закладів, напрямів та фінансування виховного процесу, забезпечення реалізації державних гарантій та отримання певного рівня освіти, тощо; професора Курка М. Н., який здійснив зокрема характеристику системи державних органів управління у сфері освіти, проаналізував повноваження органів місцевого самоврядування у галузі освіти, визначив місце органів громадського самоврядування в управлінні освітою тощо [3]; Дерев'янка Б. В. [4], у якій вченим узагальнено зокрема зарубіжний досвід з управління діяльністю вищих навчальних закладів та сферою освіти в цілому. Окремі сторони адміністративно-правового регулювання сфери освіти розглянули в своїх працях також дослідники: І. І. Литвин (адміністративно-правові засади діяльності навчальних закладів, 2016 р.); А. Б. Грищук (адміністратив-

но-правове регулювання професійної підготовки, 2016 р.); О. В. Паровишник (адміністративно-правове регулювання освіти інвалідів, 2015 р.); В. М. Савіщенко (адміністративно-правове забезпечення освіти дорослих, 2016 р.); Т. О. Губанова (адміністративно-правовий статус вищих навчальних закладів початкового та першого ступеню освіти, 2016 р.) та багато інших. Разом з тим, маємо зауважити про відсутність в теорії адміністративного права спеціальних досліджень, присвячених системному вивченню суб'єктного складу адміністративно-правового регулювання державного замовлення в сфері освіти, що вказує на новизну обраного нами «поля» діяльності.

Мета статті. Виходячи з викладеного, вважаємо доцільним приділити дослідницьку увагу в даній роботі одному з аспектів системи суб'єктів адміністративно-правового регулювання державного замовлення в сфері освіти — встановленню кола суб'єктів адміністративного права, уповноважених здійснювати правотворчу діяльність, спрямовану на правове упорядкування суспільних відносин, що виникають на стадії прогнозування державних потреб в сфері освіти.

Виклад основного матеріалу. Для першої стадії державного замовлення в сфері освіти (*прогнозування*) характерний набір суб'єктів, що здійснюють регулюючий вплив на відносини, з якими пов'язують передусім визначення державних потреб та можливі напрями їх реалізації в сфері освіти. Це здійснюється переважно в державних прогнозних, програмних актах, «доступ» до яких, як слідує з нормативних документів (наприклад, Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-III), належить відносно обмеженому колу суб'єктів.

Відповідно, до суб'єктів цієї групи слід відносити державні органи, а саме: Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Міністерство освіти та науки України (далі — Міносвіти), Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (далі — Мінекономрозвитку) та ін.

Крім того, дотримуючись позиції академіка В. Б. Авер'янова, вважаємо доцільним виділяти окрему групу суб'єктів — апарат уповноважених органів, тобто робочі їх органи. Таким суб'єктам притаманні риси аналогічні органам, в яких ці апарати утворені, зокрема це: а) володіння правом прийняття рішень, що обов'язкові для виконання органами виконавчої влади, місцевого самоврядування, посадовими особами, суб'єктами підприємницької діяльності, громадянами; б) наділення обов'язками у сфері освітнього держзамовлення. До цих «апаратних» органів, зокрема, відносять Комітети ВР України, Секретаріат КМ України, Раду національної безпеки і оборони України, деякі інші.

Відтак адміністративно-правовий статус цих органів треба характеризувати, маючи на увазі дві групи суб'єктів адміністративного права, які представлені: по-перше, апаратом певних державних органів; по-друге, безпосередньо самими державними органами, не розмежовуючи адміністративну правосуб'єктність власне органу та його апарату [5].

Показовим наведеного можуть бути результати аналізу правових документів, що складають нормативно-правове забезпечення складання прогнозу державного замовлення в сфері освіти. Так, основним суб'єктом в цій групі виступає *ВР України*, яка стратегічно визначає правове становище державного замовлення в сфері освіти шляхом реалізації повноважень щодо прийняття законів, у тому числі, щодо Державного бюджету України та внесення змін до нього, здійснення контролю за його виконанням та прийняття рішень щодо звіту про його виконання; визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики; затвердження загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля; заслуховування щорічних та позачергових послань Президента України про внутрішнє і зовнішнє становище України; здійснення контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України відповідно до Конституції та закону; здійснення парламентського контролю у межах, визначених Конституцією та законом (ч. 1 ст. 85) [6].

Органічно пов'язані з компетенцією ВР України – її *Апарат*, що має статус постійно діючого органу, який здійснює правове, наукове, організаційне, документальне, інформаційне, експертно-аналітичне, фінансове і матеріально-технічне забезпечення діяльності Верховної Ради України, її органів та народних депутатів України [7], а також *Комітети*, які утворюються нею, підконтрольні і підзвітні їй. Дані «робочі» органи є складовими елементами єдиної системи державних органів, однією з організаційних форм її діяльності та мають визначену законом компетенцію. Відповідно до ст. 89 КУ й ч. 1 ст. 1 Закону України «Про комітети Верховної Ради України» Комітет ВРУ є органом Верховної Ради України, який утворюється з числа народних депутатів України для здійснення за окремими напрямками законопроектної роботи, підготовки і попереднього розгляду питань, віднесених до повноважень Верховної Ради України, виконання контрольних функцій [8]. Згідно переліку комітетів Верховної Ради України восьмого скликання [9] до суб'єктів адміністративно-правових відносин у сфері освітнього держзамовлення з відповідними предметами відання [10] можемо віднести: Комітет з питань бюджету (основні повноваження: проведення експертизи щодо впливу законопроектів, проектів інших актів на

показники бюджету та відповідності законам, що регулюють бюджетні відносини (п. 3)); Комітет з питань економічної політики, об'єктом регулювання якого є, зокрема державна економічна політика; регуляторна політика (п. 6); Комітет з питань науки і освіти (об'єкт правового впливу – освіта, наука, науково-технічна діяльність та наукові парки, правовий статус та соціальний захист наукових і науково-педагогічних працівників; інноваційна діяльність, розвиток високих технологій (крім питань, які віднесені до предметів відання інших комітетів); інтелектуальна власність; засади здійснення наукових і науково-технічних експертиз (п. 13)); Комітет з питань національної безпеки і оборони (регулюються питання національної безпеки України; військової наука та освіта (п. 14)).

Значний внесок у регулюючий вплив на сферу освітнього держзамовлення привноситься й *Президентом України* шляхом правотворення, опосередковано реалізуючи своє право на забезпечення державної незалежності, національної безпеки і правонаступництва держави; звернення з посланнями до народу та із щорічними і позачерговими посланнями до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України; підписання або ветовання законів, прийнятих ВР України, тощо (ст. 106) [6].

Парним Президентіві України управлінським суб'єктом в регулюванні досліджуваних відносин є *Адміністрація Президента України*, яка наприклад, забезпечує підготовку проектів послань Президента України до народу, щорічних і позачергових послань ПУ до ВР України про внутрішнє і зовнішнє становище України, оприлюднює такі послання; здійснює в установленому порядку експертизу прийнятих ВР України законів, що надійшли на підпис ПУ, готує пропозиції щодо підписання законів або застосування щодо них права вето; забезпечує підготовку проектів законів, що вносяться Президентом України до ВР України в порядку законодавчої ініціативи; готує пропозиції щодо визначення Президентом України законопроектів як невідкладних для позачергового розгляду ВР України [11; 12].

Управлінський та праворегулюючий вплив на відносини у сфері освітнього держзамовлення здійснюється також *Кабінетом Міністрів України*, ґрунтуючись на таких основних адміністративно-правових нормах. Насамперед, це ст. 2 Закону України «Про Кабінет Міністрів України», яка визначає основні завдання Кабінету Міністрів України, реалізація яких може бути тим чи іншим чином пов'язана з держзамовленням в сфері освіти. До них зокрема можемо віднести такі завдання: здійснення внутрішньої та зовнішньої політики держави, виконання Конституції та законів України, актів Президента України; життя

заходів щодо забезпечення прав і свобод людини та громадянина, створення сприятливих умов для вільного і всебічного розвитку особистості; забезпечення проведення державної політики у сферах праці та зайнятості населення, соціального захисту, охорони здоров'я, освіти, науки і культури, охорони природи, екологічної безпеки і природокористування; розроблення і виконання загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, культурного розвитку, охорони довкілля, а також розроблення, затвердження і виконання інших державних цільових програм; забезпечення розвитку і державної підтримки науково-технічного та інноваційного потенціалу держави; спрямування та координація роботи міністерств, інших органів виконавчої влади, здійснення контролю за їх діяльністю [13].

Зміст ч. 1 ст. 20 Закону України № 794-VII визначає основні повноваження КМУ, серед яких у контексті нашого дослідження варто виділити: а) у сфері економіки та фінансів — забезпечення проведення державної економічної політики, здійснення прогнозування та державного регулювання національної економіки; забезпечення розроблення і виконання загальнодержавних програм економічного та соціального розвитку; визначення доцільності розроблення державних цільових програм з урахуванням загальнодержавних пріоритетів та забезпечення їх виконання; визначення обсягів продукції (робіт, послуг) для державних потреб, порядку формування та розміщення державного замовлення на її виробництво, вирішення відповідно до законодавства інших питань щодо задоволення державних потреб у продукції (роботах, послугах); розроблення проектів законів про Державний бюджет України та про внесення змін до Державного бюджету України, забезпечення виконання затвердженого Верховною Радою України Державного бюджету України, подання Верховній Раді України звіту про його виконання; прийняття рішень про використання коштів резервного фонду Державного бюджету України; забезпечення проведення державної політики цін та здійснення державного регулювання ціноутворення; б) у сферах соціальної політики, охорони здоров'я, освіти, науки — забезпечення проведення державної соціальної політики; забезпечення підготовки проектів законів щодо державних соціальних стандартів і соціальних гарантій; забезпечення проведення державної політики зайнятості населення, розроблення та виконання відповідних державних програм, вирішення питань профорієнтації, підготовки та перепідготовки кадрів, забезпечення виконання положень Генеральної угоди у межах взятих на себе зобов'язань; забезпечення розроблення і здійснення заходів щодо створення матеріально-технічної бази та інших умов,

необхідних для розвитку охорони здоров'я, освіти, культури і спорту; проведення державної політики у сфері інформатизації, сприяння становленню єдиного інформаційного простору на території України; забезпечення проведення науково-технічної політики, розвиток і зміцнення науково-технічного потенціалу України, розроблення і виконання загальнодержавних науково-технічних програм; заснування премій та стипендій Кабінету Міністрів України за особливі досягнення в різних сферах суспільного життя, визначення їх розміру та порядку призначення та ін. [13].

Якщо наведені вище органи за ієрархією відповідають першому (базовому обов'язковому) рівню суб'єктів адміністративно-правового регулювання, то до *другого рівня* відносимо суб'єктів, що належать до центральних органів виконавчої влади та прирівняних до них.

Передусім, це *Міносвіти*, що має виключні повноваження щодо забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері освіти, а також у сфері здійснення державного нагляду (контролю) за діяльністю навчальних закладів, підприємств, установ та організацій, які надають послуги у сфері освіти або провадять іншу діяльність, пов'язану з наданням таких послуг, незалежно від їх підпорядкування і форми власності (п. 3 [14]).

В той же час, проведений аналіз нормативно-правових актів, що регламентують діяльність органів уповноважених на здійснення регулюючого впливу щодо процесу державного замовлення в сфері освіти, засвідчує достатню ємність групи суб'єктів даної стадії. При цьому основним «гравцем» у ній варто виокремлювати саме Мінекономрозвитку.

Провідна роль цього суб'єкта визначається передусім законами України «Про вищу освіту» (п. 13 ч. 1 ст. 13) [15] та «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» [16]. Так, в абз. 1. ч. 2 ст. 2 Закону № 5499-VI закріплено, що середньостроковий прогноз потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці складається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державного замовлення. Своєю чергою Постановою КМУ від 20.08.2014 р. № 459 [17] вказане завдання покладено на *Мінекономрозвитку* (абз. 2 п. 1, абз. 8 пп. 1 п. 3). Крім того, чинним на сьогодні є відповідний Порядок, який деталізує повноваження Мінекономрозвитку на стадії прогнозування держзамовлення в сфері освіти, а також визначає місце інших органів та їх обов'язки щодо складання прогнозу потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці. Зокрема, до

переліку «інших органів», що здійснюють «підрядну» роль (подають щороку до 15 вересня Мінекономрозвитку відповідні прогностичні показники, звітні дані тощо для складення середньострокового прогнозу та уточнення його показників) на даній стадії належать: Міністерство соціальної політики України (Державна служба зайнятості), Державна служба статистики України, Пенсійний фонд України; інші центральні органи виконавчої влади, Національна академія наук, галузеві національні академії наук та інші бюджетні установи, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські держадміністрації; Спільний представницький орган всеукраїнських профспілок та профспілкових об'єднань, Спільний представницький орган сторони роботодавців на національному рівні (п. 6) [18].

Проте маємо зауважити, що внаслідок проведеного аналізу нормативно-правових документів, що визначають статус перерахованих вище органів, ми виявили не в усіх з них пряму норму-обов'язок про здійснення діяльності щодо держзамовлення на підготовку фахівців. Так, наприклад, для Мінсоцполітики серед його завдань маємо — участь у формуванні державного замовлення на підготовку кадрів (пп. 101 п. 4) [19]; а для Державної служби статистики України [20]), Пенсійного фонду України [21]), НАНУ, галузевих НАНУ [22] та багатьох інших — відповідні приписи відсутні.

Таким чином, підсумовуючи викладене, зробимо наступні **висновки**.

Виходячи з завдань, що підлягають вирішенню на першій стадії державного замовлення в сфері освіти (прогнозування), основним з яких є формування державних потреб, що ґрунтуються зокрема на прогностичних показниках розвитку окремих галузей, підприємств, установ й організацій (зацікавлених осіб) державного сектору економіки, головною метою першої стадії адміністративно-правового регулювання цієї сфери є нормативне закріплення відповідних потреб держави у фахівцях на найближчу (плановий календарний рік), середню (три роки) та дальню (понад три роки) перспективу. Відповідно, коло суб'єктів, уповноважених на здійснення правотворчої діяльності (нормативне упорядкування) в досліджуваній сфері, є строго обмеженим.

Аналіз статусних нормативних положень дає підстави виділити дві групи суб'єктів правотворчості адміністративно-правового регулювання державного

замовлення в сфері освіти: 1) вищі органи державної влади (вищі посадові особи) та їх апарати (робочі органи), що утворюють базовий обов'язковий рівень правотворчості в адміністративно-правовому регулюванні; 2) центральні органи виконавчої влади та прирівняні до них суб'єкти адміністративного права, що беруть участь в процесі формування прогностичних показників державних потреб у фахівцях. Суб'єкти цієї групи утворюють другий рівень правотворчості в адміністративно-правовому регулюванні.

Якщо стосовно суб'єктів означеної першої групи можна стверджувати про відносну визначеність їх повноважень щодо формування та нормативного упорядкування прогнозів державного замовлення в сфері освіти, то для суб'єктів другої групи притаманна певна невизначеність, що, на наш погляд, створює правові «перешкоди» окремим суб'єктам у відстоюванні відомчих кадрових пропозицій, що у підсумку формує неповну «картину» державних потреб у фахівцях.

Аналіз повноважень вказаних суб'єктів дозволив дійти висновку про відсутність дублювання функцій щодо формування й нормативного упорядкування прогнозів державного замовлення в сфері освіти. Разом з тим, вважаємо недопустимою практикою прийняття Урядом правових актів (зокрема, Постанова КМУ «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266» від 01.02.2017 № 53 [23]), в яких закладаючи правові основи майбутньої підготовки фахівців для усіх галузей економіки країни, Уряд керується перевагою державних потреб над суспільними (див. з офіційного сайту: «Мета прийняття акта — модернізація системи підготовки фахівців з вищою освітою з урахуванням *потреб держави*, підвищення якості підготовки фахівців»). Діючи у такий спосіб вищий орган виконавчої влади, на нашу думку, не враховує позицію громадськості (передусім громадян), приватних та комунальних ВНЗ, нехтує ринковими законами. Тому, на наше переконання, подібна правотворча діяльність усіх суб'єктів проаналізованих вище двох груп має бути виваженою, обґрунтованою й враховувати сучасні інтереси усього громадянського суспільства України.

Проведене дослідження є частиною системного вивчення проблеми адміністративно-правового регулювання державного замовлення в сфері освіти, та слугуватиме орієнтиром подальших опрацювань.

Література

1. Проблемы теории государства и права: учебник / Под ред. В. М. Сырых. — М.: Эксмо, 2008. — 576 с.
2. Шаповал Р. В. Освітня діяльність в Україні: адміністративно-правове дослідження: монографія / Р. В. Шаповал. — Х.: Золота миля, 2011. — 347 с.
3. Курко М. Н. Адміністративно-правове регулювання вищої освіти в Україні: монографія / М. Н. Курко; Харк. нац. ун-т внутр. справ. — Х., 2010. — 376 с.
4. Деревянко Б. В. Адміністративно-правове регулювання надання послуг у сфері освіти: монографія / Б. В. Деревянко; МВС України, Донецький юридичний інститут. — Донецьк: ПП «Видавничий дім «Кальміус», 2012. — 527 с.
5. Авер'янов В. Б. Адміністративне право України. Академічний курс: підруч.; у 2-х т. / Ред. колегія: В. Б. Авер'янов (голова). — К.: Вид-во «Юридична думка», 2004. — Т. 1. Загальна частина. — 584 с.
6. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Офіційний вісник України від 01.10.2010. — 2010. — № 72/1. — Ст. 15.
7. Про затвердження Положення про Апарат Верховної Ради України: Розпорядження Голови Верховної Ради України від 25.08.2011 № 769 / Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/769/11-%D1%80%D0%B3>
8. Про комітети Верховної Ради України: Закон України від 04.04.1995 № 116/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1995. — № 19. — Ст. 134.
9. Про перелік, кількісний склад і предмети відання комітетів Верховної Ради України восьмого скликання: Постанова Верховної Ради України від 04.12.2014 № 22-VIII / Відомості Верховної Ради України. — 2015. — № 1. — Ст. 10.
10. Предмети відання комітетів Верховної Ради України восьмого скликання: Додаток до Постанови Верховної Ради України від 04.12.2014 № 22-VIII / Відомості Верховної Ради України. — 2015. — № 1. — Ст. 10.
11. Питання Адміністрації Президента України: Указ Президента України від 14.07.2014 № 592/2014 // Офіційний вісник Президента України від 14.07.2014. — 2014. — № 30. — Ст. 3. — Стаття 1435.
12. Про Положення про Адміністрацію Президента України: Указ Президента України від 02.04.2010 № 504/2010 // Офіційний вісник України від 16.04.2010. — 2010. — № 25. — Ст. 21. — Стаття 978.
13. Про Кабінет Міністрів України: Закон України від 27.02.2014 № 794-VII / Відомості Верховної Ради України. — 2014. — № 13. — Ст. 222.
14. Про затвердження Положення про Міністерство освіти і науки України: постанова Кабінету Міністрів України від 16.10.2014 № 630 / Офіційний вісник України. — 2014. — № 95. — Ст. 2729.
15. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII / Відомості Верховної Ради України від 19.09.2014. — 2014. — № 37–38. — Ст. 2004. — С. 2716.
16. Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів Верховна Рада України: Закон України від 20.11.2012 № 5499-VI / Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2014. — № 1. — Ст. 6.
17. Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 № 459 / Офіційний вісник України. — 2014. — № 77. — Ст. 2183.
18. Про затвердження Порядку формування державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів: постанова Кабінету Міністрів України від 15.04.2013 № 306 / Офіційний вісник України. — 2013. — № 33. — Ст. 1167.
19. Про затвердження Положення про Міністерство соціальної політики України: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.06.2015 № 423 / Офіційний вісник України. — 2015. — № 51. — Ст. 1655.
20. Про затвердження Положення про Державну службу статистики України: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.09.2014 № 481 / Офіційний вісник України. — 2014. — № 481. — Ст. 2237.
21. Про затвердження Положення про Пенсійний фонд України: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.07.2014 № 280 / Офіційний вісник України. — 2014. — № 60. — Ст. 1652.
22. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII / Відомості Верховної Ради України. — 2016. — № 3. — Ст. 25.
23. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266: постанова Кабінету Міністрів України від 01.02.2017 № 53 // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249722170>

Каложний Ростислав Андрійович

*доктор юридичних наук, професор, заступник директора
Юридичного інституту з наукової роботи,
Національний авіаційний університет*

Каложный Ростислав Андреевич

*доктор юридических наук, профессор, заместитель директора
Юридического института по научной работе,
Национальный авиационный университет*

Kalyuzhny Rostislav Andreevich

*Doctor of law, Professor, Deputy Director of the Law Institute
National Aviation University*

Андрущенко Лілія Вікторівна

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри права
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Андрущенко Лилия Викторовна

*кандидат юридических наук, доцент кафедры права
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Andrushchenko Lilia Viktorovna

*Candidate of law, Assistant Professor of law
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

**ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ЗЛОЧИННОСТІ
НА ВІТЧИЗНЯНОМУ СТРАХОВОМУ РИНКУ
ПУТИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ПРЕСТУПНОСТИ
НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ
WAYS OF REDUCING THE LEVEL OF CRIME
IN THE DOMESTIC INSURANCE MARKET**

Анотація. Досліджено теоретичні питання щодо ймовірних шляхів зниження рівня злочинності на вітчизняному страховому ринку.

Ключові слова: страховий ринок, організована злочинність, кредитна історія.

Аннотация. Исследованы теоретические вопросы относительно вероятных путей снижения уровня преступности на отечественном страховом рынке.

Ключевые слова: страховой рынок, организованная преступность, кредитная история.

Summary. Investigated the theoretical question about possible ways to reduce the level of crime in the domestic insurance market.

Key words: insurance market, organized crime, credit history.

Специфіка перехідного періоду в Україні така, що практично у всіх сферах соціального життя переважають кризові або негативні явища, які виступають детермінантами організованої злочинності. У свою чергу, фактори, що протистоять організованій злочинності у сучасних умовах, ще не дістали належного розвитку та масштабності багато в чому в силу нерозвиненості державних і суспільних інститутів. Тому в нинішніх умовах неможливе трактування загальносоціальної протидії організованій злочинності в колишніх поняттях та вимірах [1].

Подібне твердження зовсім не означає визнання марним загальносоціальної протидії організованій злочинності. Навпаки, в умовах поширення організованої злочинності в значних масштабах воно робить цей рівень протидії істотним суспільним інструментом боротьби зі злочинністю.

Проте, зареєстроване останнім часом незначне збільшення рівня організованої злочинності пов'язано не лише з активізацією діяльності правоохоронних органів — воно досить об'єктивно відображає загальну тенденцію подальшої криміналізації усього фінансово-господарського комплексу країни.

Тому у сучасних умовах необхідний вибір ефективних організаційно-правових загальносоціальних заходів протидії організованій злочинності, до яких можна віднести, зокрема:

- стимулювання державою розвитку процесів саморегуляції таких ділових відносин господарюючих суб'єктів, які б перешкоджали здійсненню протиправних посягань;
- широке залучення господарюючих суб'єктів та їх громадських об'єднань до процесу підготовки та прийняття нормативно-правових актів;
- створення належної законодавчої бази функціонування системи недержавної безпеки та її взаємодії із зацікавленими державними органами, включаючи правоохоронні [2].

Останній напрям безпосередньо впливає на вибір державою стратегії і тактики боротьби з організованою злочинністю у сучасних умовах. Багато в чому воно стало реальним у зв'язку з розвитком і появою якісно нових соціальних інститутів, покликаних самостійно забезпечувати надійну й ефективну економічну безпеку господарюючих суб'єктів. До цих інститутів відносяться недержавні структури безпеки, у першу чергу служби безпеки банків, страхових та інвестиційних компаній, а також інших фінансово-кредитних установ [3].

Враховуючи, що частка приватного підприємництва постійно зростає, збільшується значення та роль недержавного сектора захисту приватної власності. Для забезпечення ефективної діяльності даного секто-

ра необхідні зусилля не лише самих підприємців, але й держави, яка повинна забезпечити міцне законодавче підґрунтя функціонування системи недержавної безпеки та її взаємодію з правоохоронними органами.

В основу такої взаємодії повинна бути закладена організаційно-правова можливість господарюючих суб'єктів мати постійний доступ до інформаційних ресурсів, використання яких дозволить їм запобігти здійсненню злочинів економічного спрямування на ранніх стадіях їх підготовки.

Як засвідчує комерційна практика, своєчасне виявлення та припинення протиправних дій, наприклад, на ринку страхових послуг, залежить у тому числі і від рівня інформаційної взаємодії страхових компаній та правоохоронних органів. Проте, офіційні спроби страховиків на регіональному рівні отримати відомості про розшукувані автомобілі і їх власників, обставини виявлення транспортних засобів — не знаходять належної підтримки в системі МВС України. Законний і систематичний доступ до подібної інформації дозволить службам безпеки страхових компаній запобігти можливим матеріальним збиткам, у тому числі нанесених шляхом здійснення протиправних дій.

Слід зазначити, що для реалізації загальної для всіх господарюючих суб'єктів мети — запобігання та протидія протиправним діянням, страхові компанії самостійно розпочали спроби взаємовигідної інформаційної взаємодії. На основі такої взаємодії розширюється географія отримання інформації та здійснюється кількісне і якісне збільшення обсягу корисної інформації, необхідної для ретельного та предметного аналізу. Останній чинник особливо актуальний в умовах розвитку міжрегіональних фінансово-промислових груп, посилення їх інтеграції між собою, з одного боку, і розширення міжрегіонального співробітництва між кримінальними елементами з іншого. Все це дозволяє завчасно отримувати відомості про нові протиправні діяння, що не характерні для даного регіону чи даної сфери економіки та вивчати наявний практичний досвід.

Причиною такої ситуації стала гостра конкуренція між окремими великими столичними і невеликими регіональними страховими компаніями за сфери впливу на місцях, за стабільних, впливових у фінансовому і політичному плані клієнтів. Звідси виникнула недовіра до реалізації будь-якої, навіть взаємовигідної форми взаємодії.

Таким чином, кожна страхова компанія самостійно формує та накопичує базу підозрілих клієнтів, доповнюючи її відомостями з інших компаній. Тим самим створюється, так званий, «перелік» сумнівних страхових випадків. Це один зі способів збереження фінансових резервів компанії. Отримані відомості, за оцінками представників страхових компаній, не стануть

надбанням суспільства. Працівники служб безпеки страховиків називають такі відомості «інформацією до міркування», що призначена для внутрішнього використання. На думку учасників ринку страхових послуг, приєднатися до них може будь-який страховик. Необхідно зауважити, що ефективність подібних систем безперечна.

У сучасних умовах в Україні напрацьована відповідна законодавча база щодо діяльності та використання відповідних баз даних, так званих, кредитних історій. Так, відповідно до Закону України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» кредитна історія це сукупність інформації про юридичну або фізичну особу, що її ідентифікує, відомостей про виконання нею зобов'язань за кредитними правочинами, іншої відкритої інформації. У свою чергу, формує таку інформацію — відповідне бюро кредитних історій, що є юридичною особою, виключною діяльністю якого є збір, зберігання, використання інформації, яка складає кредитну історію [4]. Даний закон покликаний полегшити для господарюючих суб'єктів одержання повної інформації про платоспроможність клієнта. Саме у бюро кредитних історій і концентрується вищезгадана інформація.

Необхідно відзначити, що в даний час майже у всіх розвинених країнах світу ефективно діють кредитні бюро, що представляють собою могутні системи збереження та збору кредитних історій. У США, Канаді та Мексиці кредитні бюро є приватними компаніями. При цьому в США і Канаді їх декілька. Одним з найкрупніших у світі кредитних бюро є агентство Dan & Bradstreet, у базі даних якого на даний час міститься інформація більш ніж про 48 млн компаній, 10 млн з яких знаходяться у США.

У Франції діє тільки одне кредитне бюро, воно належить державі та здійснює свою діяльність при Центральному банку країни. Всі кредитні організації в обов'язковому порядку повинні передавати йому відомості про своїх позичальників.

У той же час працівникам страхових компаній не завжди вчасно вдається розпізнати протиправні діяння. У зв'язку з цим з ними доцільно проводити заняття силами працівників правоохоронних органів чи служб безпеки, де варто знайомити їх із прийомами та способами, до яких удаються члени організованих груп та злочинних організацій при здійсненні злочинів, навчати прийомам та методам розпізнавання протиправних дій. Вони повинні інформувати працівників служб безпеки про підозрілі документи чи факти, здійснювати інші заходи протидії протиправним діянням.

Таким чином, якісна підготовка працівників страхових компаній, своєчасне прийняття ними заходів для інформування служб безпеки та інших заходів проти-

дії протиправним діянням — суттєво впливає на ефективність профілактики організованої злочинності.

Значну частину роботи з профілактики та виявлення злочинів власники, акціонери, керівники страхових компаній повинні здійснювати силами і засобами своїх служб безпеки, або ж структур з аналогічними функціями. Саме на них власники покладають вирішення комплексу завдань по забезпеченню безпеки підприємницької діяльності, а також охорони власності від конкретних протиправних діянь. Таким чином, служби безпеки стають ключовим інструментом у системі комплексної безпеки та захисту власності страхових компаній, створення яких здійснюється винятково з ініціативи та при безпосередній організаційній і матеріальній участі їх власників.

Підкреслимо, що основою роботи служб безпеки страхових компаній є:

- постійний збір, обробка та аналіз інформації про реальні загрози, що виникають або можуть виникнути при проведенні господарських операцій та угод;
- встановлення ознак злочинів, що готуються та ймовірних етапів їх підготовки та здійснення;
- систематизація цих ознак і розробка на її основі заходів протидії можливим протиправним діянням.

До цього варто додати, що формується служба безпеки, як правило, з колишніх працівників органів внутрішніх справ, прокуратури, Служби безпеки України й інших правоохоронних органів, які знайомі з організацією та методами виявлення і попередження злочинів.

Вищевикладене зовсім не означає, що правоохоронні органи не повинні приймати участі в забезпеченні безпеки господарської діяльності. Однак саме життя підштовхує до розподілу функціональних обов'язків у справі захисту підприємницької діяльності: державні органи здійснюють загально-профілактичну роботу по попередженню злочинів, а також несуть відповідальність за їх розкриття та викриття злочинців, у той час як підприємці та їх служби безпеки здійснюють охорону приватної власності з метою недопущення її розкрадання, крадіжки, протиправного використання тощо [5]. Про це свідчить і закордонний досвід роботи державних органів та приватних служб безпеки, детективних і охоронних агентств.

У сучасних умовах відбуваються суттєві зміни в організації роботи з попередження злочинних посягань між державою й іншими суб'єктами економічних відносин. На сьогодні підприємницькі структури змушені займатися діяльністю, здійснення якої раніше брали на себе державні структури. До цього їх зобов'язує власність. Забезпечення безпеки своєї діяльності стає життєво важливою необхідністю, одним з базових принципів функціонування недержавних

господарюючих суб'єктів. Саме тому на перший план висуваються питання розробки науково-обґрунтованих заходів протидії протиправним діям працівниками страхових компаній та їх службами безпеки.

Зокрема, необхідно:

- на законодавчому рівні:
 - а) посилити санкції проти шахраїв, у тому числі домогтися внесення до Кримінального кодексу України окремої статті, яка б визначала страхове шахрайство як злочин, що тягне за собою кримінальне покарання;
 - б) визначити ступінь відповідальності третіх осіб (фізичних і юридичних), що вступають у змову зі страховими шахраями;
 - в) закріпити в законодавчому порядку обов'язковість компенсації збитків потерпілим від страхового шахрайства;
- страховим компаніям розробити спільну програму по боротьбі з організованою злочинністю, що передбачала б розслідування підозрілих страхових випадків і навчання персоналу компаній навичкам такої боротьби;
- розробити і реалізувати програму по збору, аналізу та поширенню інформації про практику страхового шахрайства, засновану, насамперед, на відомостях про конкретні розкриті випадки шахрайства, що надавалися б до бюро кредитних історій самими страховиками [6].

У той же час, незважаючи на багаторазові спроби страховиків об'єднати свої зусилля в боротьбі із шахрайством на ринку страхових послуг, ці зусилля поки що малоефективні та носять здебільшого епізодичний характер.

Тому на сьогодні, на жаль, неможливо визначити точний обсяг матеріальних збитків, які наносяться шахраями ринку страхових послуг. Це спричинене відсутністю та недосконалістю офіційної статистичної звітності, а також тим фактом, що страхові компанії, як правило, воліють тримати при собі дані свого аналізу і не бажають «ділитися» своєю інформацією із широким загалом та зі своїми колегами-страховиками.

Але не слід забувати, що кожен випадок страхового шахрайства підриває ті зусилля, які докладають страховики не тільки для того, щоб розвивати свій бізнес, але і для того, щоб реалізувати свою соціальну відповідальність, вносячи свій внесок у соціально-економічний розвиток країни.

Кожен випадок страхового шахрайства, особливо нерозкритого і тому залишеного непокараним, не лише сприяє загальній криміналізації вітчизняної економіки, але й сприяє збереженню атмосфери порочної терпимості в нашому суспільстві та досить високого рівня організованої злочинності у цілому.

Водночас, інформацію аналітичного характеру, що допоможе визначити страхове шахрайство можна отримати в різних службах, організаціях та установах, зокрема:

1. *Лікарні швидкої медичної допомоги.* У дані установи з усього міста надходять дзвінки про травми, летальні випадки, гострі приступи хвороби тощо. Саме головне, що працівники виїзних бригад таких установ першими приїжджають на виклик і надають необхідну допомогу. Тобто вони можуть бути дуже важливими свідками наслідків страхового випадку. Крім того, вони першими встановлюють діагноз і можуть розпізнати ознаки симуляції. Вкрай важливим моментом є отримання копій медичних документів і професійних консультацій з питань страхового випадку. Тому страхова компанія повинна укласти письмову угоду з керівництвом лікарень швидкої медичної допомоги про співробітництво у встановленні обставин страхового випадку і про матеріальне заохочення тих медичних працівників, що надають допомогу.

2. *Міські (сільські та селищні) лікарні та травматологічні пункти.* Зазначені медичні установи спеціалізуються на лікувальній діяльності різного профілю. У них здійснюється облік всіх звернень за медичною допомогою, даних обстежень і аналізів, ведуться картки хворих, є списки лікарів різної спеціалізації.

3. *Психоневрологічні та наркологічні диспансери.* Працівники цих установ можуть мати інформацію, що допоможе віднести конкретний випадок до розряду не страхових або встановити обставини страхового випадку. Наприклад, може бути встановлено, що страховий випадок перебуває в прямому причинно-наслідковому зв'язку з особливим фізичним чи психічним станом страхувальника або особи, яка винна у заподіянні збитків об'єкту страхування.

4. *Органи судово-медичної експертизи.* У даних установах акумулюється інформація про насильницьку смерть застрахованих осіб, а також про заподіяння шкоди здоров'ю у зв'язку з обставинами кримінального характеру.

5. *Митні органи.* Працівники митниць можуть надати неоціненну допомогу у наданні інформації про транспортні засоби та вантажі, що перетнули митний кордон, а також про транспортні засоби, що пройшли митне оформлення, про вилучене та арештоване майно тощо.

6. *Управління та відділи з надзвичайних ситуацій.* Працівники даних підрозділів здійснюють оперативний виїзд на місця пожеж і загорянь, локалізацію і гасіння пожеж; огляд і фіксацію обставин пожежі; дізнання по справах про пожежі; експертні дослідження з питань, що пов'язані з пожежами і підпалами; обстеження об'єктів на предмет дотримання правил

протипожежної безпеки; видачу дозволів на функціонування об'єктів тощо.

7. *Відділи та управління Державної фіскальної служби.* Якщо страхувальник чи особа, яка винна у заподіянні збитків об'єкту страхування є приватним підприємцем чи керівником юридичної особи, багато корисної інформації можна отримати в податкових підрозділах, зокрема: про місце і час реєстрації платника податків; про сферу діяльності особи та фірми; про фінансову стабільність підприємця та організації; про податкові правопорушення, що мали місце у діяльності конкретної особи.

8. *Приватні експертні бюро.* Нині з'явилося безліч комерційних експертних установ, що здійснюють різноманітні експертизи: від автотехнічних до судових і криміналістичних. Працівники даних бюро мають достатній рівень професіоналізму, значний досвід роботи та використовують сучасні технічні засоби.

Як вже було відзначено, правоохоронні органи у більшості випадків не мають можливості вчасно та ефективно попереджати і виявляти злочини у сфері економіки. Це пов'язано, по-перше, з комерційною таємницею підприємства, у тому числі страхової фірми, по-друге, з відсутністю прямого доступу до всіх документів по операціях господарюючих суб'єктів, що обмежує можливості пошуку ознак зловживань, по-третє, з неможливістю перевірки всіх потенційних партнерів кожного вітчизняного підприємця по запланованих угодах.

Виходячи з цього робота по виявленню та припиненню злочинів, вчинених з метою незаконного отримання страхової виплати, повинна вестися у двох напрямках. У першу чергу, знайти ознаки злочинів набагато простіше працівникам страхових компаній, особливо їх службам безпеки чи службам захисту інформації. Встановивши ознаки злочинів і перевіривши їх, при наявності фактичних даних, що свідчать про здійснення правопорушень, працівники служби безпеки передають матеріали до правоохоронних

органів. Останні здійснюють перевірку цих даних, у тому числі з використанням оперативно-розшукових сил, засобів та методів і вирішують питання про порушення кримінальної справи та її розслідуванні.

Важливим фактором повного і своєчасного виявлення правопорушень на ринку страхових послуг є правильна організація інформаційного забезпечення оперативних працівників. Його зміст повинен бути зведений до отримання оперативними працівниками з різних джерел даних, що характеризують криміногенну обстановку на обслуговуючому об'єкті чи в галузі. Тобто інформаційне забезпечення оперативних підрозділів системи МВС України — це система збору, нагромадження та аналізу різних оперативних даних про явища, що пов'язані з організованою злочинністю, у тому числі на ринку страхових послуг [7, с. 46].

Узагальнюючи вищевикладене підкреслимо, що злочини які вчиняються на ринку страхових послуг становлять певну складність з позиції їх виявлення та розкриття. Вони тим і відрізняються від інших видів злочинів, що тут найбільш складним завданням є виявлення самого факту їх здійснення. Тому, проводячи оперативно-розшукові дії, оперативний працівник має встановити можливість здійснення протиправних дій з боку тих чи інших осіб, а також негласно контролювати їх дії для того щоб упіймати «на гарячому» в момент вчинення злочину.

Як підсумок зазначимо, що причинами поширення злочинів, що мають місце на ринку страхових послуг є: слабка профілактична робота працівників служб безпеки по припиненню страхового шахрайства; недостатня інформованість працівників страхових компаній і працівників правоохоронних органів про сучасні способи страхових правопорушень; відсутність ефективної взаємодії служб безпеки страхових компаній та органів Національної поліції; відсутність спеціальних обліків (відповідних баз даних), що створені для виявлення, припинення і розслідування злочинів на ринку страхових послуг.

Література

1. Криминология / Под ред. проф. А. И. Долговой. — М.: 2001. — С. 343–344.
2. Борисов И. Н. Предупреждение экономических преступлений в сфере предпринимательства негосударственными структурами безопасности (на примере финансово-кредитной сферы): Дис... канд. юр. наук. — М.: 2002. — С. 17–37.
3. Карелин В. Б. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности. — М.: Институт безопасности предпринимательства. — 1997. — С. 14–15.
4. Про організацію формування та обігу кредитних історій: Закон України від 23 червня 2005 року № 2704-IV.
5. Ларичев В. Д. Коммерческое мошенничество в России: взгляд аналитика МВД. — М.: АРСИН Лтд. — 1995. — С. 10.
6. Алгазин А. И., Галагуза Н. Ф., Ларичев В. Д. Страхование мошенничество и методы борьбы с ним: Учеб. — практ. пособие. — М.: Дело, 2003. — 512 с.
7. Турбина К. Е. Современный перестраховочный рынок в условиях глобализации мировой экономики / К. Е. Турбина // Финансы. — 2001. — № 6. — С. 45–47.

Колінько Олена Олександрівна

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри права
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Колінько Елена Александровна

*кандидат юридических наук, доцент кафедры права
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Kolinko O.

PhD, Associate Professor of Law Department

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

ВПЛИВ ОКРЕМИХ БІОЛОГІЧНИХ І ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ПОВЕДІНКУ ОСОБИ ПРИ ВЧИНЕННІ НЕЮ НАСИЛЬНИЦЬКИХ ЗЛОЧИНІВ

ВЛИЯНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА ПРИ СОВЕРШЕНИИ ИМ НАСИЛЬСТВЕННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

THE INFLUENCE OF CERTAIN BIOLOGICAL AND PSYCHOLOGICAL FACTORS ON THE BEHAVIOR OF THE PERSON IN THE COMMISSION OF VIOLENT CRIMES

Анотація. В статті розглядаються психологічні і біологічні чинники, що впливають на особу при вчиненні нею насильницького злочину. Автор відносить до них такі властивості особистості, як агресія, жорстокість, тривожність та психічні аномалії. Особистість з такими негативними біологічними й психологічними властивостями буде схильна до вчинення насильницького злочину, лише якщо соціальне середовище буде сприяти такому прояву.

Ключові слова: особистість, злочинець, агресія, агресивна поведінка, жорстокість, тривожність, психічні аномалії, соціальна сфера, психологічні чинники.

Аннотация. В статье рассматриваются психологические и биологические факторы, которые влияют на человека при совершении им насильственного преступления. Автор относит к ним такие свойства личности, как агрессия, жестокость, тревожность и психические аномалии. Личность с такими негативными биологическими и психологическими свойствами будет склонна к совершению насильственного преступления, только если социальная среда будет способствовать такому проявлению.

Ключевые слова: личность, преступник, агрессия, агрессивное поведение, жестокость, тревожность, психические аномалии, социальная сфера, психологические факторы.

Summary. The article deals with the psychological and biological factors which have influence on person in the commission of violence crime. The author refers to them such personality traits as aggression, violence, anxiety and mental abnormalities. A person with such negative biological and psychological characteristics will be inclined to commit violent crime, only if the social environment will contribute to this manifestation.

Key words: person, the offender, aggression, aggression behavior, violence, anxiety, mental abnormalities, social sphere, psychological factors.

Постановка проблеми. Особа злочинця — альфа й омега кримінальної психології, її наріжний камінь. Людина, яка порушила кримінальний закон, є «автором злочину», а її «справа» перетворює громадянина на злочинця, який «відхиляється» суспільною свідомістю [6, с. 9]. Також під терміном «особа злочинця» прийнято розглядати соціально-психологічне поняття, яке охоплює сукупність типових психологічних і моральних якостей індивіда, що формуються в результаті вчинення злочину [7, с. 198].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує три підходи до розв'язання проблеми співвідношення соціального і біологічного в процесі життєдіяльності особи. Представники одного з них (З. Фрейд, Ч. Ламброзо, Е. Фром) абсолютизують значення вроджених якостей; інші (Е. Дюркгейм, Е. Сатерленд, В. Бехтерев) визначають детермінацію людської поведінки виключно за рахунок соціального [14]. Відомі також спроби механічного поєднання дії біологічних і соціальних чинників на мотивацію осіб при вчиненні злочинів. І хоча прибічники цього підходу ще не визначились, яку саме роль і в яких межах відіграє кожен з цих чинників, але одностайним є твердження, що основним пунктом у вивченні особистості злочинця є розуміння її як цілісного утворення, як єдності всіх якостей і чинників, які відображають взаємозв'язок та взаємозалежність особистості і соціальної сфери, в якій ця особистість живе та виховується і в якій себе виявляє.

Формулювання цілей статті. З упевненістю можна стверджувати, що на особу при вчиненні певних дій (як законних, так і протиправних) впливають як біологічні, так і соціальні чинники. Для характеристики особистості злочинця необхідно визначити, які саме типові якості, властивості й ознаки відрізняють особу злочинця від законослухняного громадянина. При цьому необхідно брати до уваги, що для кожного конкретного виду злочинного посягання спектр індивідуальних ознак, властивостей і якостей може бути різним. Тому, вважаємо за доречне охарактеризувати вплив окремих біологічних й соціальних чинників на особу при вчиненні нею навмисного насильницького злочину.

Виклад основного матеріалу статті. Для характеристики особи, яка застосовує стосовно іншої людини насильницькі дії (жорстоке поводження, примус до вчинення протиправних дій, систематичне приниження людської гідності, цькування), на нашу думку, доречніше застосовувати термін «агресивна особа» («агресор»). Розгляд категорій «агресія» і «агресивність» є актуальним при кримінологічному дослідженні будь-якого виду злочинного діяння, адже, як прояв особистісної характеристики злочинця конкретного

злочину, дані явища можуть слугувати однією з умов виникнення і поширення злочинності взагалі. Тому вважаємо за необхідне спинитися на даному питанні докладніше.

Так, агресією прийнято вважати мотивовану деструктивну поведінку, яка суперечить нормам існування осіб, заподіює шкоду об'єктам нападу, завдає фізичну шкоду людям чи викликає у них психологічний дискомфорт [4, с. 19]; а агресивністю — стійку установку на агресивну поведінку [9, с. 213]. Ще З. Фрейд зазначав, що схильність до агресивної поведінки є інстинктом людської природи, якого неможливо позбутися (викорінити). Цей інстинкт являє собою велику перешкоду на шляху розвитку цивілізації. Еволюцію цивілізації можна назвати безперервним процесом внутрішньої боротьби між інстинктами самозбереження і репродукування та інстинктами агресії і винищення. Потреба в ненависті й агресивних діях закладена в людській психіці від природи і вона проявляє себе в певних конфліктах (війнах, класовій боротьбі, міжособистісних суперечках) [17, с. 82]. Сучасні неофрейдисти, підтримуючи тезу З. Фрейда про «інстинктивну агресивність», доводять, що причини всіх проявів насильства необхідно шукати не в матеріальних відносинах і умовах життя, а в індивідуальній психології людей, у суб'єктивному світі особистості [5, с. 135].

Ми підтримуємо наведені вище точки зору про природне походження агресивності, але, на нашу думку, агресивні дії мають характер деструктивної поведінки лише в тому випадку, коли особа, вчиняючи такі дії, порушує закони природи й установлений порядок відносин між людьми в суспільстві. У решті випадків прояви агресивної поведінки не варто визнавати такими, що мають деструктивний характер.

У науці існує ряд ідей щодо причин виникнення і процесу застосування агресивної поведінки в повсякденному житті. Так, Ж. Піаже порівнював агресивність зі схильністю особи до домінування в певних відносинах (як на міжособистісному, так і на груповому рівнях) [16, с. 127]; Н. Д. Левітов, у свою чергу, визначав агресивність як реакцію на фрустрацію, що є психічним станом, який виявляється в характерних рисах переживань та поведінці й викликається об'єктивно нездоланими (або такими, що суб'єктивно сприймаються як нездоланні) труднощами, які виникають на шляху до досягнення мети чи вирішення певного завдання [11, с. 82]. Подібної думки й Ю. М. Антонян, який стверджує, що таке виявлення агресивності в поведінці може виражатися в суб'єктивній тенденції до ворожої поведінки, спрямованої на повне або часткове «придушення» іншої особи, обмеження її, керування нею, на заподіяння шкоди і страждань [2, с. 114].

Тобто, спираючись на дані визначення, можна вважати, що агресія — це певна дія, спрямована на заподіяння шкоди об'єктові посягання, а агресивність, у свою чергу, — властивість особистості, яка відображає спроможність людини до агресії (агресивних дій). Агресивність, на відміну від агресії, має вроджений характер. Її не можна ні набути в процесі життя, ні позбутися. При цьому рішення, прийняті агресивною особою в конфліктних ситуаціях, завжди будуть мотивовані насамперед її агресивністю. При вчиненні дій, які супроводжуються агресивною поведінкою, відбувається виявлення індивідуальних властивостей людської психіки. Не можна сказати, що в таких ситуаціях особа не контролює свої вчинки — вона їх контролює в повному обсязі, але їх мотивація відрізняється від мотивації осіб, яким агресивність не властива. У такому випадку психічні процеси, якими супроводжується виявлення агресії, відбуваються на підсвідомому рівні імпульсивно й неусвідомлено.

Необхідно зауважити, що особа, вчиняючи певні дії під впливом власної агресивності, задовольняючи базовий інстинкт, не отримує задоволення від таких проявів. Інша річ, коли для особи характерна жорстокість. Агресивна людина може і не бути жорстокою, якщо її дії не мотивовані заподіянням страждань іншим заради власних потреб й задоволення бажань. У свою чергу, жорстока людина завжди агресивна.

У будь-якому разі, якщо особі властива агресивність, то в певній життєвій ситуації існує ймовірність учинення нею злочину. Адже, як видно з наведеного, агресивна особа в міжособистісних взаєминах, можливо, навіть, не усвідомлюючи цього, завжди намагатиметься «придушити» і «поглинути» більш слабку особу. Так, вроджена агресія — сублімація, може залишатися прихованою від самої «особи-агресора» до тих пір, поки ніякі зовнішні чинники (конфліктна ситуація) не спричинять прояву такої агресії.

Агресивність особи може проявлятися через певну форму (фізичне, психологічне, економічне, сексуальне) насильство, дратівливість у спілкуванні, негативізм і вербальну агресію. Але в будь-якому випадку, такі дії повинні усвідомлюватись особою, тобто ні про яку сублімацію не може бути й мови, адже злочинець повинен усвідомлювати суспільну небезпечність учинюваних ним дій.

Не останнє місце серед властивостей особистості, які можуть вплинути на вчинення особою злочину, займають психічні аномалії — відхилення від середніх психічних норм, що пов'язані з типом і властивостями нервової системи. Так, Ю. М. Антонян і С. В. Бородін визначали психічні аномалії як розлади психічної діяльності, що не досягли хворобливого, психотичного рівня, але в силу певних особистісних змін особи

могли призводити до деструктивних форм поведінки. І, хоча такі аномалії є проявом певного патологічного варіанта поведінки, у психічній діяльності таких осіб все ж переважають нормальні психічні явища і процеси, вони переважно — працездатні, дієздатні й осудні [2, с. 17]. Мотиваційний потенціал таких осіб (у тому числі при зниженому рівні інтелектуального розвитку) характеризується своєю збідненістю, спрямованістю на задоволення миттєвих потреб (мотиви психопатичної самоактуалізації) [12, с. 271].

Як і агресивність, психічні аномалії можна назвати біологічними чинниками, які під впливом певних зовнішніх умов можуть вплинути на прийняття особою рішення в тій чи іншій ситуації діяти певним чином. Характер поведінки особи, на яку впливають наведені вище біологічні чинники, не обов'язково буде негативним. Поведінка такої особи може й не порушувати встановленого порядку відносин між людьми в суспільстві, якщо соціальне середовище, в якому існує особа з такими негативними біологічними особливостями, не сприятиме їхньому прояву.

Так, окрім вроджених якостей, злочинна поведінка детермінується ще й несприятливими умовами формування і розвитку особистості в дитинстві — в сім'ї, дитячому садку, школі, на вулиці серед однолітків. У людини можуть виникнути певні психологічні особливості (загальна невпевненість особи в житті, відчуття невизначеності своїх соціальних статусів, тривожних сподівань, негативного, руйнівного впливу середовища), що не матимуть в подальшому зворотної дії [10, с. 93; 3, с. 16]. Е. Г. Самовичев наголошує, що однією з таких несприятливих умов може виступати нехтування (відторгнення), яке виявлятиметься в неусвідомлюваному почутті страху смерті [13, с. 81]. Відчуття страху смерті Ю. М. Антонян відносить до прояву вищого рівня тривожності, для переборювання якого особа вчиняє певні агресивні дії, що мають характер захисту від зовнішньої агресії [1, с. 15].

Так, тривожність розглядається як прояв суб'єктивного неблагополуччя особистості, емоційна реакція на приховану й суб'єктивну небезпеку, що супроводжується певними фізичними відчуттями [15, с. 327]. Ми можемо припустити, що тривожність і агресивність взаємозумовлені. Якщо особі властива агресивність, то за несприятливих умов особистісного розвитку дитини в зрілому віці є ймовірність, що такій особі буде властиве й відчуття тривожності. У свою чергу, за наявності тривожності, потрапляючи в певну конфліктну ситуацію, людина може вчинити агресивні дії. Тобто при відчутті тривожності за своє існування особа несвідомо намагатиметься убезпечити себе шляхом заподіяння шкоди іншим людям. При цьому рівень вчинюваної агресії буде пропорційним рівню власної тривожності.

У випадку відчуття незадоволення власним життям за наявності, наприклад, стану тривожності, особа може вчиняти певного роду насильницькі (агресивні) дії. Такій особі може подобатись контролювати іншу людину шляхом наведення страху, спричиненням страждань. Вчиняючи насильство стосовно іншої людини (здебільшого — слабшої), агресія в даних діях матиме характер жорстокості. Адже злочинець заподіює страждання жертві (шляхом систематичного приниження людської гідності, жорстокого поводження, заради задоволення власних потреб (послабити відчуття тривожності).

Таку особу, яка заради задоволення власних потреб здатна порушити встановлений порядок існування відносин між людьми в суспільстві, відповідно до принципу соціального натуралізму визначають як соціопатичну особистість [8, с. 46]. І хоча вона й наділена сукупністю біологічно зумовлених і соціально детермінованих властивостей та якостей, її поведінка

визначатиметься антисуспільною спрямованістю, яка виникатиме під впливом дій певних суспільно-політичних, економічних та соціокультурних умов.

Висновок. Становлення особистості відбувається, коли особа зі сталими біологічно-психологічними задатками, вступаючи у взаємодію із суспільством через матеріальне і соціальне середовище, засвоює норми поведінки, моральні та правові поняття, соціальні та культурні цінності. Можна побачити, що постійно відбувається динаміка певних індивідуальних, а на більш пізньому етапі розвитку — суспільних відносин і колективних потреб, інтересів, прагнень. На процес формування особистості визначально впливає спосіб життя відповідних соціальних прошарків, соціальних груп, суспільства в цілому. Тому, особистість якій притаманні такі властивості, як агресія, жорстокість, тривожність та психічні аномалії, буде схильна до вчинення насильницького злочину, лише якщо соціальне середовище буде сприяти такому прояву.

Література

1. Антонян Ю. М. Преступность и психические аномалии / Ю. М. Антонян, С. В. Бородин. — М., 1987. — 207 с.
2. Антонян Ю. М. Криминальная патопсихология / Ю. М. Антонян, В. В. Гульдан. — М.: Наука, 1991. — 248 с.
3. Антонян Ю. М. Психологическое отчуждение личности и преступное поведение / Антонян Ю. М. — Ереван, 1987. — 209 с.
4. Большой психологический словарь / сост. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. — М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2005. — 666 с.
5. Вальтер Х. Человек и агрессия. З. Фрейд и К. Лоренц в свете марксизма / Вальтер Х. — М.: Прогресс, 1975. — 135 с.
6. Зелинский А. Ф. Криминальная психология / Зелинский А. Ф. — К.: Юринком Интер, 1999. — 237 с.
7. Коновалова В. О. Юридична психологія: [підручник] / В. О. Коновалова, В. Ю. Шепітько. — [2-ге вид., перероб. і доповн.]. — Харків: Право, 2008. — 240 с.
8. Костенко О. М. Проблема № 1 сучасної цивілізації (в українському контексті): [монографія] / Костенко О. М. — Черкаси: СУЕМ, 2008. — 112 с.
9. Криминологія: [учебник] / под ред. акад. В. Н. Кудрявцева, проф. В. Е. Эминова. — М.: Юристь, 1997. — 512 с.
10. Лангмейер Й. Психическая депривация в детском возрасте / Й. Лангмейер, З. Матейчук. — Прага, 1984. — 212 с.
11. Левитов Н. Д. Фрустрация — один из видов психических состояний / Н. Д. Левитов // Вопросы психологии. — 1967. — № 6. — 214 с.
12. Романов В. В. Юридическая психология: [учебник] / Романов В. В. — М.: Юристь, 1998. — 488 с.
13. Самовичев Е. Г. Личность насильственного преступника и проблемы преступного насилия / Е. Г. Самовичев // Личность преступника и предупреждение преступлений. — М., 1996. — 94 с.
14. Тітенко І. М. Психологія злочинця [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.psych.kiev.ua/Психологія_злочинця#.D0.A0.D0.9E.D0.97.D0.94.D0.86.D0.9B_3_.D0.9F.D0.A1.D0.98.D0.A5.D0.9E.D0.9B.D0.9E.D0.93.D0.86.D0.A7.D0.9D.D0.86_.D0.A2.D0.98.D0.9F.D0.98_.D0.97.D0.9B.D0.9E.D0.A7.D0.98.D0.9D.D0.A6.D0.86.D0.92
15. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ / Хорни К.; [пер. с англ. В. В. Старовойтова]; общ. ред. Г. В. Бурменской. — М.: Прогресс, 2000. — 480 с.
16. Экспериментальная психология / под ред. П. Фресса, Ж. Пиаже. — М.: Прогресс, 1975. — 327 с.
17. Freud S. Arguments for an Instinct of Agression and Destruction / Freud S.; Abstracts of the Standart Edition of S. Freud, National Institute of Mental Health. — Rorkville, Mariland, 1971. — Vol. XXI. — P. 152–157.

References

1. Antonian Y. Crime and mental abnormalities. — M., 1987. — 207 p.
2. Antonian Y. Criminal pathopsychology. — Moscow: Nauka, 1991. — 248 p.
3. Antonian Y. psychological alienation of the individual and criminal behavior. — Yerevan, 1987. — 209 p.
4. A significant psychological dictionary / comp. Meshcheryakov B., Zinchenko V.. — Moscow: Olma-Press, 2005. — 666 p.
5. Walter H. Man and aggression. Freud and Lorenz in the light of Marxism. — Moscow: Progress, 1975. — 135 p.
6. Zelinsky A. Criminal psychology. — K: Yurinkom Inter, 1999. — 237 p.
7. Konovalov V. Legal psychology: [textbook]. — Kharkiv: Right, 2008. — 240 p.
8. Kostenko O. Problem number 1 modern civilization (in the Ukrainian context): [monograph]. — Cherkasy: Sui, 2008. — 112 p.
9. Criminology: [textbook] / ed. Kudryavtsev V., Eminova V. — Moscow: Jurist, 1997. — 512 p.
10. Langmeyer J. Psychic deprivation in childhood will reward / Langmeyer J., Mateychuk Z. — Prague, 1984. — 212 p.
11. The Levites N. Frustration — a type of mental states // Questions of psychology. — 1967. — № 6. — 214 p.
12. Romanov V. Legal psychology: [textbook]. — Moscow: Jurist, 1998. — 488 p.
13. Samovich E. Personality violent criminal and the problems of criminal violence // Identity of the perpetrators and prevention of crimes. — M., 1996. — 94 p.
14. Titenko I. Criminal psychology. [Electron resource]. — Access mode: http://www.psyh.kiev.ua/Психологія_злочинця#.D0.A0.D0.9E.D0.97.D0.94.D0.86.D0.9B_3_.D0.9F.D0.A1.D0.98.D0.A5.D0.9E.D0.9B.D0.9E.D0.93.D0.86.D0.A7.D0.9D.D0.86_.D0.A2.D0.98.D0.9F.D0.98_.D0.97.D0.9B.D0.9E.D0.A7.D0.98.D0.9D.D0.A6.D0.86.D0.92
15. Horney C. The Neurotic Personality of Our Time. Introspection / [Trans. from English. Starovoitova V.]; Society. ed. Burmenskaya G. — Moscow: Progress, 2000. — 480 p.
16. Experimental Psychology / ed. Fraisse P., Piaget J. — Moscow: Progress, 1975. — 327 p.
17. Freud S. Arguments for an Instinct of Agression and Destruction / Freud S.; Abstracts of the Standart Edition of S. Freud, National Institute of Mental Health. — Rorkville, Mariland, 1971. — Vol. XXI. — P. 152–157.

Найда Інна Володимирівна

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри права,
Київський кооперативний інституту бізнесу і права*

Найда Инна Владимировна

*кандидат наук с государственного управления,
доцент кафедры права,
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Naida Inna V.

*PhD in Public Administration,
Associate Professor of the Law Department,
Kyiv cooperative institute of business and law*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДОВЫХ БИРЖ В УКРАИНЕ

TOPICAL ISSUES OF LEGAL REGULATION OF ACTIVITY OF STOCK EXCHANGES IN UKRAINE

Анотація. В статті розглянуто правове регулювання діяльності фондових бірж в Україні. Висвітлено організаційно-правових основ діяльності фондової біржі в Україні, здійснено напрацювання в сфері реформування профільного законодавства задля усунення недоліків та прогалини такого регулювання. Науково-нормативною базою статті є чинне законодавство України, наукові публікації, юридичні посібники та інші джерела. Встановлено, що ефективність правового регулювання біржових відносин в країні є індикатором цивілізованої ринкової інфраструктури держави, що завжди сприяє економічному зростанню та добробуту. Розкрито основні проблемами, які уповільнюють розвиток біржової діяльності в Україні.

Ключові слова: біржова діяльність, фондова біржа, біржа, цінні папери.

Аннотация. В статье рассмотрено правовое регулирование деятельности фондовых бирж в Украине. Освещены организационно-правовых основ деятельности фондовой биржи в Украине, осуществлен наработки в сфере реформирования профильного законодательства для устранения недостатков и пробелов такого регулирования. Научно-нормативной базой статьи является действующее законодательство Украины, научные публикации, юридические пособия и другие источники. Установлено, что эффективность правового регулирования биржевых отношений в стране является индикатором цивилизованной рыночной инфраструктуры государства, что всегда способствует экономическому росту и благосостоянию. Раскрыты основные проблемы, которые замедляют развитие биржевой деятельности в Украине.

Ключевые слова: биржевая деятельность, фондовая биржа, биржа, ценные бумаги.

Summary. The article considers the legal regulation of activity of stock exchanges in Ukraine. Lit institutional and legal framework for activities of stock exchange in Ukraine, implemented the achievements in reforming legislation to address deficiencies and gaps in such regulation. The scientific and regulatory basis of the article is the current legislation of Ukraine, scientific publications, legal manuals and other sources. The efficiency of legal regulation of exchange relations in the country is an indicator of a civilized market infrastructure of the state, always promotes economic growth and welfare. Discloses the main problems which slow down the development of exchange activity in Ukraine.

Key words: stock exchanges, stock exchange, stock exchange, securities.

Постановка проблеми. В процесі глобальних інтеграційних процесів, у яких приймає участь українська держава (Євроінтеграція, співпраця в рамках СОТ та ін.) виникає необхідність адаптації міжнародних норм, стандартів та практик ведення господарської діяльності, торгівлі та перерозподілу капіталу. Негативні кризові явища в економіці, зумовлені російською агресією на сході України вимагають рішучих дій національного законодавця в сфері спрощення умов для залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни. Без розвинутої ринкової інфраструктури та, відповідно без належного правового регулювання правовідносин в даній сфері неможливо і ефективно сприяти залученню таких інвестицій. Одним із факторів сучасної ринкової інфраструктури є біржова торгівля. Так, для ефективної організації сучасного виробництва необхідна ефективна система обігу товарів, послуг та капіталів. Саме для забезпечення безперешкодного та вільного руху капіталів, товарів та послуг створюються фондові біржі, що сприяють процесу глобальної інтеграції економіки в світове економічне співтовариство. Ефективність правового регулювання біржових відносин в країні і є індикатором цивілізованої ринкової інфраструктури держави, що завжди сприяє економічному зростанню та добробуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що в юридичній літературі приділялась увага проблемам біржової торгівлі. Слід вказати на те, що дослідники більше уваги приділяють виявленню проблематики функціонування товарних бірж, на відміну від бірж капіталу (фондових). Так, до проблем правового регулювання правовідносин в сфері фондових бірж в Україні, звертались наступні вчені: Кологойда О. В. [1], Бормотова М. В. [2], Краснова І. В. [3], Малишенко К. А. [4], Мозговий О. М. [5], Полохович В. І. [6], та ін. Проте, не дивлячись на наявність значного обсягу досліджень вказаної проблематики в юридичній літературі, мало вивченим залишається проблема співвідношення правових основ діяльності фондової як складових ринкової інфраструктури, не приділяється увага взаємозалежності та розбіжностям правового регулювання діяльності бірж в Україні.

Формування цілей статті. Метою наукової статті є дослідження правового регулювання діяльності фондових бірж в Україні, виявлення організаційно-правових рис діяльності фондових бірж.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань: виявити проблеми регулювання біржової діяльності; окреслити напрямки вдосконалення правового регулювання діяльності фондових бірж.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основними проблемами, які уповільнюють розвиток біржової діяльності в Україні, за винятком політичних, є наступні:

- незначна частка організаційного ринку основна маса операцій здійснюється на позабіржовому ринку;
- низький рівень ліквідності незначний обсяг операцій на біржовому ринку;
- недостатня капіталізація ринку підприємства не розглядають фондовий ринок як доступне джерело дешевих фінансових ресурсів;
- проблема прав акціонерів і захисту інвесторів права індивідуальних акціонерів в Україні є швидше формальністю, ніж реально працюючим механізмом;
- нормативне регулювання нормативна база, що регулює біржову діяльність в Україні, все ще перебуває на стадії становлення;
- депозитарна діяльність існування декількох незалежних депозитаріїв ускладнює державний контроль за їх діяльністю, створює можливості для різних маніпуляцій і зловживань;
- недостатність податкового стимулювання відсутність пільг для інвесторів, подвійне оподаткування дивідендів, оподаткування інвестиційних доходів, плата за реєстрацію цінних паперів, ліцензійні платежі тощо стримують розвиток фондового ринку України;
- незначна кількість біржових інструментів при всій різноманітності фінансових інструментів, в тому числі і похідних, в Україні присутній лише обмежений їх асортимент за обмеженим набором характеристик доходності, ризиковості, захищеності тощо;
- висока волатильність інформація щодо біржової діяльності України є дуже обмеженою;
- непрозорість ринку коливання біржових цін досить значні, сягаючи десятків відсотків протягом торгової сесії;
- відсутність біржової культури фондового ринку;
- недостатня кількість професіоналів обмежена кількість інвестиційних компаній і брокерів, аналітичних та консалтингових компаній;
- дефіцит фінансових ресурсів відсутність внутрішніх джерел фінансування, помножена на вкрай несприятливий інвестиційний клімат та міжнародний імідж, що відлякують іноземних інвесторів, сприяє дефіциту фінансових ресурсів на фондовому ринку України.

Слідуючи тенденціям розвитку фондового ринку в Україні, хотілося б зазначити, що тільки інтеграція у світовий фінансовий ринок може бути ключем до як і загального економічного зросту, збільшення інвестицій в нашу державу, так і до успішного зростання вітчизняного фондового ринку, розширення кола його учасників.

Для українського фондового ринку успішна інтеграція у світовий фінансовий ринок значною мірою залежить від розуміння аналогічних процесів саме в Європі. Існуючий досвід європейських структур у регулюванні фінансових ринків дозволяє швидко, оптимально і якісно інтегрувати вітчизняний ринок цінних паперів у світовий фінансово-інвестиційний простір. Але це вимагає суттєвих реформ і зміни ментальності в державному управлінні, корпоративному управлінні, на приватному рівні. При розумінні важливості розвитку фондового ринку України для вітчизняної економіки і проведенні відповідних законодавчих, регуляторних та адміністративних реформ Україна могла б структурно й гармонійно увійти в європейську глобальну біржову групу [7].

Крім того, для покращення інтеграції ринку цінних паперів України у світовий фінансово – інвестиційний простір необхідно проаналізувати новітні тенденції у світовій економіці та визначити інноваційні підходи на фондових ринках світу. Світова економіка відходить від індустріально – аграрної моделі функціонування.

Закордоном інвестори все частіше розглядають політики і практики компаній у галузі сталого розвитку, як один з факторів прийняття інвестиційних рішень. Світові фондові біржі слідує вимогам інвесторів і досить активно беруть участь в різноманітних ініціативах зі сталого розвитку. Дослідження Всесвітньої федерації бірж (WFE's Sustainability Working Group) показало, що членами WFE були впроваджені принаймні 22 індекси зі сталого розвитку та ESG (інформація про екологічну і соціальну діяльність та питання, пов'язані з корпоративним управлінням) як реакція на зростаючий попит з боку інвесторів. Чотири нові індекси ESG були запущені в 2014 році. Додатково п'ять бірж планують розробку таких індексів.

Маючи та розвиваючи сектор інформаційних технологій в Україні, необхідно його забезпечити конкурентоспроможним інфраструктурним забезпеченням для більш оптимального фінансового залучення через систему забезпечення для більш оптимального фінансового залучення через систему вітчизняного фондового ринку. На наш погляд, пріоритетним є створення інфраструктури системи проведення вітчизняного IPO для українських виробників (в основі є фінансово-економічні показники і стан основних фондів), а також окремо IPO для високотехнологічних вітчизняних компаній (в основі є кадри, ідеї, патенти, ноу-хау, наявність успішної реалізації аналогічних інноваційних проектів). Крім того, доцільним було б переосмислення функціонування існуючої системи діяльності венчурних фондів в Україні. Їх діяльність з мінімізації оподаткування та використання у «тіньових» схемах

необхідно реформувати на корисну для суспільства більш відкриту форму внесення і трансформації капіталу у венчурні фонди з контролем інвестування саме в інноваційно-орієнтовані компанії [8].

Політична та економічна інтеграція України до країн ЄС обумовлює імплементацію стандартів роботи європейських аналогічних структур на ринку цінних паперів. Тому необхідно визначити наступні тенденції на інвестиційно-фондових ринках ЄС. Нещодавно (з 2009 року) запроваджено директиву ЄС «Про ринки фінансових інструментів», згідно з якою фінансовий ринок країн Європейської співдружності працює за новими правилами, якими скасовано низку обмежень на операції з фінансовими активами. Всі угоди із запровадженням цієї директиви на єдиному європейському ринку реєструє Європейський комітет регуляторів фондових ринків (CESR). Зареєстровані в одній державі ЄС фінансові компанії відтепер можуть безпосередньо діяти у будь-якій країні ЄС без створення філій і представництв. Крім того, скасовано обмеження на операції з деривативами у Франції, Іспанії та Італії, тоді як раніше місцеві торговельні майданчики мали монополне право на організацію таких торгів. Це призведе до посилення конкуренції між фінансовими посередниками та організаторами торгівлі. Якщо раніше у фондових бірж не було конкурентів, то тепер торговельні майданчики можуть створювати інвестиційні банки. На думку експертів, це дозволить звзвити спреди за фінансовими інструментами, а також підвищити ліквідність ринку. Зменшення комісійних витрат надасть можливість торгувати більшої кількості бажаючих. Водночас посилено вимоги щодо прозорості угод – торговцям цінними паперами доведеться оприлюднювати значні обсяги інформації щодо своєї професійної діяльності.

При посиленні зусиль щодо відповідності європейським стандартам нагальною є необхідність і в підвищенні економічної культури учасників ринку цінних паперів України. Компанії, які мають чітку і прозору систему оприлюднення показників своєї фінансово-господарської діяльності, в першу чергу отримують більшу довіру з боку інвесторів, позитивну рейтингову оцінку та історію, крім того, суттєво покращують власний діловий імідж. Це стосується як емітентів цінних паперів, так і професійних учасників фондового ринку України. Крім того, успішна інтеграція вітчизняного ринку цінних паперів до світових фінансово-інвестиційних процесів не можлива без лібералізації валютного законодавства при інвестуванні у фондові активи України. У цьому контексті більшість законодавчих актів, що регулюють трансфер валют і їх обмін, не відповідають сучасним вимогам і стримують активність потенційних іноземних

інвесторів. Законодавство в цій сфері необхідно вдосконалити відповідно до діючих світових стандартів, щоб цей процес відбувався, з одного боку, контролювано, а з другого — був ліберальним. Отож, загалом, можна сказати, що потреба, яку потрібно вирішувати в найближчому часі, якомога швидше — потреба в зміні валютного регулювання та спрощення процедури введення та виведення капіталу з країни.

У цілому фондовий ринок країни потребує подальшого реформування та удосконалення механізмів функціонування. Незважаючи на досить високу динаміку трансформації, фондовий ринок досі знаходиться на стадії формування та розвитку.

Подальша активізація інвестування внутрішнього інвестора (в тому числі і фізичних осіб) в вітчизняні цінні папери надасть можливість отримати фінансовому ринку країни додаткові ресурси, багатократно збільшить його ліквідність, сприятиме розвитку вітчизняної економіки [9].

Також, задля посилення стійкості функціонування фондового ринку України та його поступового розвитку необхідно розробити науково обґрунтовану методику оцінки рівня стійкості, визначити систему критеріїв, показників та індикаторів, за допомогою якої можна проводити аналіз стійкості, а також керувати процесом її підвищення. Ідентифікація чинників, що впливають на стан стійкості функціонування, є первинним етапом до створення даної методики, оскільки допомагає визначити та виокремити впливи на вітчизняний фондовий ринок.

Із проведеного дослідження стає зрозумілим, що основні напрями розвитку фондового ринку в даних кризових умовах повинні ґрунтуватися на таких заходах: зміна нормативно-правової бази відповідно до світових тенденцій та сучасних умов розвитку економіки, покращення умов передачі інформації між учасниками фондових бірж, загальне стимулювання до відкритості та прозорості діяльності емітентів цінних паперів.

Згідно міжнародного досвіду, задля вдосконалення всієї системи ринку цінних паперів, держава має виконувати на цьому ринку дані функції:

– розробляти певні положення, які б були актуальними та вдало регулювали як запуск, так і подальший розвиток фондового ринку в країні;

- забезпечувати фінансову стійкість та безпеку ринку, а саме,
- контролювати «вхід» на ринок, порядок реєстрації цінних паперів та загальний фінансовий стан інвестиційних інститутів;
- застосовувати певні системи інформування про стан фондових бірж, та розроблення заходів для забезпечення відкритості доступу до них, прозорості проведених операцій;
- створення системи захисту дрібних інвесторів від втрат [9].

В Україні склалася змішана модель регулювання фондового ринку, у якій регуляторами, з одного боку, є Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні, а з іншого — асоціації учасників ринку цінних паперів, які створюються за видами професійної діяльності [10].

Висновки та подальші дослідження. З огляду на те, що в Україні доволі велика кількість регулюючих органів, це може провокувати неузгодженість дій між ними, навіть, можливі певні конфлікти інтересів. Тому, ми вважаємо за доцільне перейти до нової моделі фондового ринку, яка б ґрунтувалася на жорстких обмеженнях та нормах, а також, сприяла домовленості між основними учасниками ринку, уникнення непорозумінь.

Перехід до нової моделі передбачає здійснення таких заходів:

- посилення співпраці з міжнародними організаціями, які мають досвід у сфері реформування фондового ринку;
- досягнення взаємоузгодженості між різними державними регуляторами [10].
- створення умов для розвитку спільного інвестування, залучення коштів на фондовий ринок. Для цього необхідно розробити заходи податкового стимулювання вкладень у фінансові активи для фізичних осіб;
- створення системи дієвого моніторингу за обсягом іноземних інвестицій у різні сегменти фондового ринку з метою відстеження потоків спекулятивного капіталу та потоків «брудних» грошей на фондовому ринку [10].

Література

1. Кологойда О. В. Господарсько-правове регулювання фондових відносин в Україні: монографія. — К.: Видавництво Ліра-К, 2015. — 704 с.
2. Бормотова М. В. Особливості законодавчого регулювання діяльності фондових бірж в Україні // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. — 2012. — № 9(4). — С. 49–54.
3. Краснова І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку // Проблеми економіки. — 2014. — № 1. — С. 129–134.
4. Малишенко К. А. Фактори, що визначають особливості фондового ринку України // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2013. — № 4(24). — С. 104–107.
5. Мозговий О. М. Формування системи регулювання фондового ринку України (методологія і організація): автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.04.01; Київський національний економічний ун-т. — К., 1999. — 33 с.
6. Полюхович В. І. Становлення і розвиток законодавства з питань державного регулювання фондового ринку в незалежній Україні // Правова держава: Щорічник наукових праць. — 2011/1. — № 22 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/4339/%C2>.
7. Положення про функціонування фондових бірж: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22.11.2012 № 1688 // Офіційний вісник України. — 2012., № 100, стор. 417.
8. Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір — нові можливості для прогресу та зростання»: проект Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 14.09.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1039.html
9. Беренштейн Б. Л. Біржовий ринок у контексті глобалізаційних явищ міжнародної економіки / Б. Л. Беренштейн, О. М. Третяк // Наук. вісн. Націон. ун-ту біоресурсів і природокорист. України. — 2010. — № 15. — С. 23–33.
10. Белікова О. В. Фінансово-правове регулювання ринку цінних паперів в Україні: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07. — К.: Класичний приватний ун-т, 2011. — 20 с.
11. Бондарчук В. Податкові новації та проблеми розвитку фондового ринку // Фінансовий ринок України. — 2011. — № 2. — С. 14–15.

References

1. Kolohoyda A. Economic and legal regulation of relations in Ukraine stock: monograph. — K.: Publishing Lear-K, 2015. — 704 p.
2. Bormotova M. Features of legal regulation of stock exchanges in Ukraine // Economics. Med.: Accounting and Finance. — 2012. — № 9 (4). — P. 49–54
3. Krasnov I. The stock market in Ukraine: state and prospects of development // Problems of Economics. — 2014. — № 1. — P. 129–134.
4. Malysenko K. Faktry that determine the characteristics of the stock market of Ukraine // Herald Berdyansk University of Management and Business. — 2013. — № 4 (24). — S. 104–107.
5. Mozgovuy O. Formation of regulation of the stock market of Ukraine (methodology and organization): Abstract. dis ... Dr. Sc. Sciences: 08.04.01; Kyiv National Economic University. — K., 1999. — 33 p.
6. Polyuhovich V. The establishment and development of legislation on state regulation of securities market in the independent Ukraine // legal state: Yearbook papers. — 2011/1. — № 22 [electronic resource]. — Access: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/4339/%C2>.
7. Regulation on the functioning of stock exchanges: The decision of the National Commission on Securities and Stock Market from 22.11.2012 number 1688 // Official Bulletin of Ukraine. — 2012., № 100, p. 417.
8. Development Program Stock Market of Ukraine for 2015–2017 «European choice — new opportunities for progress and growth»: the project of the National Commission on Securities and Stock Market 14/09/2014 [electronic resource]. — Access: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1039.html
9. Berenshteyn B. Stock market phenomena in the context of globalization of the international economy / BL Berenshteyn, ON Tretyak // Science. Visn. Nation. Univ of Life and pryrodokoryst. Ukraine. — 2010. — № 15. — P. 23–33.
10. Belikov O. Financial and legal regulation of securities market in Ukraine: Author. dis ... candidate. Legal. Sciences: 12.00.07. — K.: Classic private University Press, 2011. — 20 p.
11. Bondarchuk V. Tax innovations and problems of the stock market / The financial market of Ukraine. — 2011. — № 2. — P. 14–15.

Худайбердиев Асомиддин Курбонкулович

*Ўзбекистонда демократик жамият қуриш назарияси ва амалиёти кфедраси ўқитувчиси,
Тошкент педиатрия тиббиёт институти
(Ўзбекистон Республикаси Тошкент ш.)*

ГЛОБАЛЛАШУВ ШАРОИТИДА ЎЗБЕКИСТОНДА ЁШЛАРГА ОИД ДАВЛАТ СИЁСАТИНИНГ ИЖТИМОЙ-ҲУҚУҚИЙ ЖИҲАТЛАРИ

Аннотация. В статье изучена правовая основа укрепления достигнутых успехов молодёжи и процессе реализации и повышение потенциала молодёжи в защите прав и интересов в формировании гармоничной личности в период процессов глобализации «Государственная политика молодёжи» в новой редакции.

Ключевые слова: «Независимость, молодёжь», «Государственная молодёжная политика», «молодая семья», «молодой специалист», «предприимчивость молодых».

Summary. In the article the legal basis for the strengthening of the achieved success of youth and implementation process and capacity building of youth in the protection of rights and interests in the formation of a harmonious personality in the period of globalization «the State policy of youth» in the new edition.

Keywords: «Independence, youth», «State youth policy», «young family», «young specialist», «business young».

Ўзбекистон Республикасида мустақиллик йилларида навқирон авлодни ҳар томонлама етук инсонлар этиб вояга етказишга қаратилган кенг қўламли ислохотлар амалга оширилди. Ўтган йигирма беш йил давомида ёшларнинг конституцион ҳуқуқ, эркинликлари ва манфаатларини ҳар томонлама ҳимоя қилиш ва қафолатлаш, улар таълим-тарбиясидаги узвийлик, давомийлик ва изчилликни таъминлаш, ёшларнинг ташаббускорлиги, истеъдод ва қобилиятини рўёбга чиқариш, ҳар томонлама рағбатлантириш, ёшлар ташкилотлари фаолиятини қўллаб-қувватлашга устувор аҳамият қаратилди. Бунинг самараси ўлароқ ёшларимиз халқаро миқёсда ўтказиладиган турли нуфузли танловлар, фестиваллар, фан олимпиадалари, спорт мусобақаларида муваффақиятли иштирок этиб, буюк ажодларига муносиб ворис эканини дунё аҳлига намён этиб келмоқда.

Ўзбекистон Республикасининг Биринчи Президенти Ислом Абдуғаниевич Каримов ёшларга оид давлат сиёсати бўйича амалиётга самарали татбиқ этилган илғор ғоя ва ташаббусларнинг муаллифи, ёшларга ғамхўр ва меҳрибон раҳнамо эди. Ёшлар сиёсатини амалга оширишда юзага келган турли мураккаб масалалар Президент асарлари, маъруза ва нутқлари, суҳбатларида ўз ақси ва ечимини топган. Бундан ташқари, Биринчи Президентимиз раҳнамолигида болалар ва ёшларга оид 22 та қонун, Президентимизнинг 27 та Фармон ва Қарорлари, Вазирлар Маҳкамасининг

46 та қарори ҳамда 200 дан ортиқ меъерий-ҳуқуқий ҳужжатлар қабул қилингани, Олий Мажлис томонидан болалар ва ёшлар ҳуқуқларига оид 10 яқин халқаро шартномалар ратификация қилингани ушбу йўналишдаги ишларда муҳим ҳуқуқий асос бўлмоқда.

Айниқса, 1991 йил 20 ноябрда қабул қилинган «Ўзбекистон Республикасида ёшларга оид давлат сиёсатининг асослари тўғрисида»ги қонун асосида ёшлар ҳуқуқ ва манфаатларининг ҳимоя қилиш борасида кенг қўламли ишлар олиб борилди. Аммо тахлилий ўрганишлар шуни кўрсатадики, давр тараккиёти ушбу қонун нормаларини бугунги кун талаблари асосида янада такомиллаштиришни талаб этади. Шу нуқтаи назардан мазкур қонунни янада такомиллаштириш, замон руҳига мослаштириш мақсадида парламент томонидан янги таҳрирда «Ёшларга оид давлат сиёсати тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси қонуни 2016 йил 15 сентябрдан кучга кирди.

Мазкур қонун 4 боб, 33 моддадан иборат бўлиб ёшлар бўйича давлат сиёсатининг мақсад ва тамойиллари, ёшларнинг ҳуқуқий ва ижтимоий муҳофазаси, таълим олиш ҳуқуқи, иқтидорли ёшларга нисбатан давлат қўмагини амалга ошириш каби долзарб масалалар қамраб олинган. Унда очиқлик ва шаффофлик, ёшларга оид давлат сиёсатининг рўёбга чиқаришда ёшларнинг иштироки, уларнинг ташаббусларини қўллаб-қувватлаш ва рағбатлантириш, маънавий, ахлоқий ва маданий кадриятлар устуворлиги,

ёшларнинг камситилишига йўл қўймаслик ёшларга оид давлат сиёсатининг асосий принциплари сифатида белгиланади. Бу бежиз эмас. Чунки ушбу тамойиллар ёшлар тарбиясида муҳим аҳамиятга эга.

Қонуннинг яна бир муҳим жиҳати — ёшларга оид давлат сиёсатининг асосий йўналишлари алоҳида моддада белгилаб қўйилган. Унда ёшларнинг ҳуқуқ ва эркинликлари, қонуний манфаатларини таъминлаш, маънавий, интеллектуал, жисмоний-ахлоқий жиҳатдан камол топишига қўмаклашиш ўз ифодасини топди.

Шунингдек, келажагимиз эгаларини ватанпарварлик, бағрикенглик, қонунларга, миллий ва умуминсоний кадриятларга ҳурмат руҳида, кенг дунёқарашга эга қилиб тарбиялаш, терроризм, диний экстремизм, сепаратизм, фундаментализм, зўравонлик ва шафқатсизлик ғояларидан ҳимоя қилиш каби меъёрлар ўз аксини топган. Бундан ташқари, ёшларнинг ҳуқуқий онги ва маданиятини юксалтириш, иктидорли, истеъдодли ёшларни қўллаб-қувватлаш ҳамда рағбатлантириш, тадбиркорликни ривожлантириш учун шарт-шароитлар яратиш, уларнинг бўш вақтларини мазмунли ташкил этиш, ёш оилаларни маънавий ва моддий жиҳатдан қўллаб-қувватлаш, улар учун муносиб уй-жой ва ижтимоий-маиший шароитларни яратиш бўйича комплекс чора-тадбирларни амалга ошириш борасидаги қоидалар мустақамланди, халқаро ташкилотлар билан ҳамкорликни ривожлантириш каби меъёрлар киритилди.

Қонунда «ёшларга оид давлат сиёсати», «ёшлар (ёш фуқаролар)», «ёш оила», «ёш мутахассис», «ёшлар тадбиркорлиги» каби 5 асосий тушунчага таъриф берилган. Масалан, «ёшлар (ёш фуқаролар)» деганда, 14 ёшга тўлган ва 30 ёшдан ошмаган шахслар назарда тутилмоқда. «Ёш оила» деганда эса иккиси ҳам ўттиз ёшдан ошмаган эр-хотиндан ёхуд фарзанд (бола) тарбиялаб вояга етказётган ўттиз ёшдан ошмаган ёлғиз отадан ёки ёлғиз онадан иборат бўлган оила, шу жумладан, ёлғиз, бева эр (бева аёл) тушунчаларига аниқ таъриф берилган. Бугун фикр-мулоҳазаларимизни билдираётган мазкур ҳужжатда ёшларга оид давлат сиёсатини рўёбга ҳамда унда иштирок этувчи органлар ва муассасалар батафсил ёритилган. Унга кўра, Вазирлар Маҳкамаси, маҳаллий давлат ҳокимияти органлари билан бирга, ёшларга оид давлат сиёсатини рўёбга чиқаришда бевосита қатнашадиган орган ва муассасалар тизими-рўйхати келтирилмоқда.

Ёшларга оид давлат сиёсатини рўёбга чиқаришда иштирок этувчи давлат органлари ва муассасалари тизимида қуйидагилар қиради: таълимни давлат томонидан бошқариш органлари ва таълим муассасалари; давлат соғлиқни сақлаш тизимини бошқариш органлари ва соғлиқни сақлаш муассасалари; маданият ва спорт ишлари бўйича органлари; адлия органлари;

мудофаа ишлари бўйича органлар шулар жумласидандир.

Таълимни давлат томонидан бошқариш органлари ва таълим муассасалари: ёшларга оид давлат сиёсати соҳасидаги давлат дастурларини ва бошқа дастурларни ишлаб чиқиш ҳамда амалга оширишда иштирок этади; таълим сифатини оширишга, малакали кадрларни таёрлашга қаратилган норматив-ҳуқуқий ҳужжатларни ва бошқа ҳужжатларни ишлаб чиқишда иштирок этади; манфаатдор органлар ва муассасалар билан биргаликда ўрта муҳсус, касб-ҳунар ва олий таълим муассасалари битирувчилари бандлигининг таҳлилини амалга оширади ҳамда унинг натижалари асосида таълим муассасаларида мутахассисларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш бўйича таклифларни ишлаб чиқади. Шу билан бирга, таълим сифатини ошириш ва ёшларни тарбиялаш, ўқув жараёнига таълимнинг замонавий шакллари ва услулари жорий этиш бўйича чора-тадбирлар кўради; таълим муассасаларида ёшларнинг бўш вақтини мазмунли ўтказишни таъминлаш мақсадида спорт секциялари, фан, техника тўғарақлари ва ижодий тўғарақлар, клублар ташкил этади; Ўз навбатида, ёшларнинг ҳуқуқий онги ва ҳуқуқий маданиятини юксалтириш, шунингдек, уларни маънавий-ахлоқий жиҳатдан тарбиялашга доир фаолиятда иштирок этади; имконияти чекланган ёшларга ижтимоий-психологик ва педагогик ёрдам кўрсатади; ёш фуқароларни ижтимоий реабилитация қилиш ва уларнинг ижтимоий мослашуви бўйича чора-тадбирлар кўради; ёшларга оид давлат сиёсатини рўёбга чиқаришда иштирок этувчи бошқа органлар ва муассасалар билан ҳамкорлик қилади.

Бугун мамлакатимизда кенг қамровли ёшларга оид давлат сиёсатини амалга оширишда давлат ҳокимияти ва бошқарувчи органлари билан биргаликда нодавлат нотижорат ташкилотлари ва фуқаролик жамиятининг бошқа институтлари иштироки йилдан-йилга кучайиб бормоқда.

Ёшларга оид давлат сиёсатини амалга оширишда мамлакатимиз ёшларнинг энг йирик нодавлат нотижорат ташкилоти «Камолот» ёшлар ижтимоий ҳаракатининг алоҳида ўрни бор. Ҳозирги кунда Ҳаракат ўз атрофида 14 ёшдан 30 ёшгача бўлган 4 миллиондан ортиқ йигит — қизни бирлаштирган. Ташкилот тизимида «Камалак» болалар ташкилоти (10 ёшдан 14 ёшгача бўлган 2 миллион нафарга яқин аъзоси бор), шунингдек, таълим муассасалари ва меҳнат жамоаларида ташкил этилган 15 минг 600 дан ортиқ бошланғич ташкилот мавжуд.

Янги таҳрирдаги «Ёшларга оид давлат сиёсати тўғрисида»ги Қонунда ёшларнинг нодавлат нотижорат ташкилотларини қўллаб-қувватлаш борасида ҳам аниқ механизмларни таклиф этапти.

Хусусан, унга мувофиқ, ёшларнинг нодавлат нотижорат ташкилоти жисмоний ва (ёки) юридик шахслар томонидан ихтиёрийлик асосида ташкил этилган, даромад (фойда) олишни ўз иштирокчилари (аъзолари) ўртасида тақсимлайдиган, ёшларнинг шахсий, сиёсий, иқтисодий, ижтимоий ҳамда маданий ҳуқуқлари, эркинликлари ва қонуний манфаатларини рўёбга чиқаришни ҳамда ҳимоя қилишни, шунингдек, ёшларнинг ижтимоий фаоллигини оширишни ўзининг асосий мақсадларидан бири деб биладиган, ўзини ўзи бошқарадиган ташкилотдир.

Давлат ёшларнинг нодавлат-нотижорат ташкилотларни моддий ва молиявий жиҳатдан қўллаб-қувватлайди, уларга қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда таълим муассасаларининг бинолари, клублари, маданият саройлари ва уйларида, спорт иншоотларидан ва бошқа иншоотлардан фойдаланиш ҳуқуқини беради.

Ёшларнинг нодавлат нотижорат ташкилоти ўз мулкида биноларга, иншоотларга, уй-жой фондига, ускуналарга, ашёларга, маданий-маърифий ва соғломлаштириш учун мўлжалланган мол-мулкка, ўз уставида назарда тутилган, фаолиятини моддий жиҳатдан таъминлаш учун зарур бўлган пул маблағларига, қимматли қоғозларга ва бошқа мол-мулкка эга бўлиши мумкин.

Ўн тўрт ёшга тўлган шахс ёшларнинг нодавлат нотижорат ташкилоти аъзоси бўлиши мумкин. Нодавлат нотижорат ташкилотига аъзо бўлиш, аъзоликни йўқотиш шартлари ва тартиби, шу жумладан, ёшига кўра унинг аъзолигидан чиқиш шартлари тегишли нодавлат нотижорат ташкилотининг уставида белгиланди.

Қонунда, шунингдек, ёшларни ижтимоий ҳимоя қилиш мақсадида ёшлар учун ижтимоий хизмат фаолият кўрсатилиши кўзда тутилган. Унга мувофиқ,

ёшлар учун ижтимоий хизмат фаолиятининг йўналишлари ёш фуқароларга психологик-педагогик, юридик ёрдам кўрсатишни амалга ошириш ва маслаҳат бериш; имконияти чекланган ёш фуқароларга ижтимоий ёрдам кўрсатиш; ёш оилаларга ижтимоий ёрдам кўрсатиш; таълим ва меҳнаи жамоаларида ёшларнинг ҳуқуқлари, эркинликлари ва қонуний манфаатларини рўёбга чиқаришга қўмаклашиш назарда тутилган. Ёш мутахассисларга янги иш жойига мослашишда, уларни таёрлашга, қайта таёрлашга ва уларнинг малакасини оширишга, шунингдек, қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда уларни уй-жой билан таъминлашга қўмаклашиш белгиланган. Вояга етмаганлар учун ихтисослаштирилган ўқув-тарбия муассасаларида ижтимоий ёрдам кўрсатиш; озодликдан маҳрум этиш жойларидан ва ихтисослаштирилган ўқув — тарбия муассасаларидан қайтган ёш фуқароларни ижтимоий мослаштириш масаласига ҳам эътибор қаратилган. Ёшлар тадбиркорлигини ривожлантиришга қўмаклашиш; ҳуқуқий тарғибот, ёшларнинг ишга жойлашиш, таълим олиш ва касбий тайёргарлик, бўш вақтни ўтказиш, туризм ва спорт соҳасидаги имкониятлар тўғрисида хабардор этиш; ёшларнинг яшаш жойларида бўш вақтларини мазмунли ўтказишини ташкил этиш ва бошқалар Қонуннинг ёшлар ҳаёти билан боғлиқ барча жабҳаларни кенг қамраб олганидан далолатдир.

Хулоса қилиб айтганда, янги таҳрирда қабул қилинган «Ёшларга оид давлат сиёсати тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни глобаллашув шароитида ёшларимизни ҳар томонлама камол топадиган шахс, уларнинг ҳуқуқ ва манфаатларини ишончли ҳимоя қилиниши ҳамда салоҳиятини янада юксалтириш, иқтидор ва истеъдодларини рўёбга чиқариш, ютуқ ва марраларни янада мустаҳкамлашга хизмат қиладиган муҳим ҳуқуқий асос бўлиб ҳисобланади.

Фойдаланилган манбаалар

1. Халқ сўзи газетаси. 2016 йил 15 сентябрь, № 182 (6617).
2. Ўзбекистон Республикаси Қонунҳужжатларитўплами. 37-сон (745) 2016 йил 19 сентябрь.

Штефан Олена Олександрівна

к.ю.н., доцент, с.н.с. відділу юрисдикційних форм правового захисту суб'єктів приватного права, судоустрою та судочинства НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України

Shtefan Elena

C. of L.S., associate professor, S.R. Department of jurisdictional forms of legal protection and private law, judicial system and judicial Research Institute of Private Law and Entrepreneurship named after F. G. Burchak NAprN Ukraine

ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ВИКОРИСТАННЯ СИРІТЬСЬКИХ ТВОРІВ

THE LEGAL REGIME OF THE USE OF ORPHAN WORKS

Аннотация. Рассмотрены проблемы оцифровки и использования так называемых сиротских произведений и работ, защищённых авторским правом. Проанализированы положения Директивы 2012/28/EU Европейского парламента и Совета от 25 октября 2012 г. о некоторых разрешенных случаях использования сиротских произведений. Освещена практика унификации Директивы 2012/28/EU некоторыми государствами-членами ЕС, а также предложены пути унификации этой Директивы в Украине.

Ключевые слова: авторское право, проблемы оцифровки, сиротские произведения, организации коллективного управления правами, расширенная коллективная лицензия, Директива 2012/28/EU.

Annotation. The problems and the use of so-called digital orphan works covered by copyright protection. Immediately analyzed the provisions of the directive 2012/28 / EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 to determine the characteristics of the legal regime of the use of orphan works. The article highlighted the practice of unification of directive 2012/28 / EU some Member States, as well as unification of the ways of this Directive in Ukraine.

Key words: copyright, digital works, orphan works, collective management organizations extended collective license, Directive 2012/28 / EU.

До глобальних проблем авторського права належить використання сирітьських творів («orphan works») — творів із невідомим авторством або коли невідома особа, якій належить авторське право на твір. Ця проблема набула своєї гостроти саме за сучасних умов технологічного розвитку.

Якщо звернутися, наприклад, до електронних книг то наочним стає факт, що їх основну масу складають сучасні видання, які публікуються у відповідності до закону, водночас видання більш давніх творів оприлюднюються не завжди із додержанням закону. За загальним правилом, строк охорони майнових авторських прав на твір складає життя автора твору і 70 років після його смерті (ст. 28 Закон України «Про авторське право і суміжні права»). Враховуючи це положення до творів, що перейшли у суспільне надбання належать ті, які були створені наприкінці ХІХ ст. — початку ХХ ст.. Так, до 1917 р. щорічно видава-

лося 15 тис. книг, виходячи із такої цифри, на думку фахівців, цінними книгами можуть бути приблизно 500 тис. Проте, цінність таких книг є історичною або академічною [1, с. 31].

Переклад книги у цифрову форму досить складний та матеріально затратний процес, відповідно, інвестувати кошти у таку діяльність можуть ті особи, яким або належить майнове авторське право на твір або інші заінтересовані особи, якщо твір вже перейшов у суспільне надбання. В свою чергу, видавці електронних книг орієнтуються на ринковий попит того чи іншого твору, але такий підхід неможливо застосувати до наукової або освітньої літератури. Проте авторське право не знає виключень щодо жанрів творів та охорона творів у галузі науки, літератури і мистецтва (ст. 8 Закону України «Про авторське право і суміжні права»). Саме тому будь-який твір може потенційно мати комерційний успіх, а відтак на його використання не-

обхідно отримати дозвіл (ч. 3 ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права»).

Як відомо розквіт інтелектуальної творчої думки припав на 60-ті роки минулого століття. Саме у цей період були видані цінні наукові видання у сфері гуманітарних наук (з права, історії, філології, лінгвістики, педагогіки, культурології тощо). Характерним для видань того періоду було видання колективної наукової продукції (наприклад, монографій) без зазначення усіх авторів або їх творчого внеску. Проблему сучасним видавцям додало й те, що з розпадом Радянського Союзу були втрачені зв'язки видавців із авторами творів. На сьогоднішній день практично неможливо знайти усіх вчених-авторів або їх правонаступників, а відтак й укласти ліцензійну угоду на розміщення їх творів в електронній бібліотеці. В свою чергу перевидання таких творів «класичним» способом не вигідно видавцям, оскільки такі твори є «застарілими». Відтак, значна частина наукових творів є недоступною сучасним дослідникам.

Неможливість скористатися здобутками попередніх вчених порушує конституційну гарантію на вільний і всебічний розвиток своєї особистості (ст. 23 Конституції України) та наукову діяльність тобто інтелектуальну творчу діяльність, спрямовану на одержання і використання нових знань (ст. 1 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»), а отримати нові знання не ґрунтуючись на здобутках попередників неможливо.

Не менш актуальною є проблема сирітських творів у музичній індустрії країн експортерів цифрової музики (Великобританія, США, Швеція). Так, проведене у Великобританії дослідження підтвердило, що точна ідентифікація творів, авторів (осіб, які мають авторське право) і самих прав є тим базисом, який дозволить побудувати ефективну модель автоматизованого ліцензування. В свою чергу точна ідентифікація залежить від складної процедури зібрання та управління даними, проте вона дозволить спростити ліцензування, полегшити користувачам доступ до легальних творів, а самим особам, які мають авторське право своєчасно отримувати авторську винагороду [2].

Країни ЄС намагалися різноманітними способами вирішити проблему сирітських творів. Так, наприклад, у Данії та Угорщині діюче законодавство у сфері авторського права дозволяло публікувати твори, щодо яких невідома особа, якій належить авторське право на них. Франція та Нідерланди намагалися вирішити проблему шляхом розробки урядових нормативних актів, які дозволяли здійснити «суспільне ліцензування» творів, щодо яких невідома особа, якій належить авторське право на них, певним державним установам [3].

Угорське законодавство у сфері авторського права з 1999 р. зобов'язувало документувати пошук правовласників творів шляхом публікації відповідного оголошення у національній пресі. Якщо правовласник твору не повідомлював про себе, заінтересовані особи отримували право подавати відповідну заяву у Патентну службу, сплачуючи внесок у розмірі 350 євро. У разі прийняття такої заяви Патентна служба надавала твору правовий статус твору із невідомим правовласником, що дозволяло такий твір опублікувати, у тому числі й з комерційною метою [4]. Проте така практика себе не виправдала, оскільки наданим правом скористалися лише кілька державних установ та закладів і ще менше комерційних компаній. Тому, правила використання сирітських творів в Угорщині починаючи з 2009 р. зазнали змін, на які вплинув й процес уніфікації актів Євросоюзу [5].

Таким чином, нагальною проблемою для країн-членів ЄС стала розробка ефективних правил використання сирітських творів. Гостроти цієї проблеми додавала й відсутність коректних ідентифікаторів осіб і об'єктів в усіх без винятку випадків.

Сьогодні вже існують ідентифікатори для книг (International Standard Book Number, ISBN) [6, с. 20], для аудіо-, відео-, аудіовідео записів (International Standard Recording Code, ISRC) [7], для музичних творів (International Standard Music Work Code, ISWC) [8]. Проте, створення ідентифікаторів не виключає наявності випадків, коли один і той же твір може отримати різні коди, що в свою чергу ускладнює вірне визначення як самого твору так й осіб, яким належить авторське право і (або) суміжні права на нього. Як свідчить практика, ім'я і прізвище є недостатньо визначеними і ненадійними джерелами даних тому, зазвичай, вони доповнюються вказівкою на засвідчення особистості (ID). Також може використовуватись й новий ідентифікатор імен (International Standard Name Identifier, ISNI), розроблений ISO [9]. Крім того, партнери Міжнародної конфедерації авторів і композиторів (CISAC) присвоюють код (Interested Party Information, IPI), який містить інформацію про осіб, причетних до створення і оприлюднення музичного твору (автора слів, композитора, аранжувальника, видавця тощо).

Виходячи із наявності різноманітних систем ідентифікаторів, наочною є проблема, що виникає із тими об'єктами, щодо яких відсутній єдиний порядок ідентифікації (аудіовізуальні і візуальні твори). Так, наприклад, пісня «We Are The Champions» може мати один код IPI і декілька кодів ISRC — по одному на кожну версію пісні.

Для вирішення зазначеної проблеми у Великобританії музичні видавці створили Глобальну базу даних репертуару (Global Repertoire Database, GRD). Окрім

цього виправдав себе й проект британської організації PPL, що представляє інтереси звукозаписуючих компаній і виконавців щодо збору роялті. Реєстр PPL містить відомості про 8500 осіб та про 5, 6 млн звукозаписів з усього світу, що видаються на території Великобританії. Ці два проекти автори і музичні видавці визнали як найвдалими [2].

Об'єкти авторського права і (або) суміжних прав мають транснаціональний характер і їх розповсюдженню сприяють новітні технології, преш за все Інтернет. Наведений приклад свідчить, що вирішуючи проблему ідентифікації авторів (осіб, які мають авторське право) та творів на рівні однієї держави, проблема залишається на міждержавному рівні.

З метою вирішення окреслених проблем ЄС у 2012 р. переглянув та доповнив низку діючих директив, наприклад, Директиви про правову охорону комп'ютерних програм (Directive 2009/24/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the legal protection of computer programs (Codified version) [10], Директива про строки авторсько-правової охорони (Directive 2011/77/EU of the European Parliament and of the Council of 27 September 2011 amending Directive 2006/116/EC on the term of protection of copyright and certain related rights) [11], а також прийняв Директиву про деякі випадки дозволеного використання сирітських творів (Directive 2012/28/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 on certain permitted uses of orphan works) [12].

Директива про деякі випадки дозволеного використання сирітських творів (надалі – Директива 2012/28) спрямована на вирішення проблеми охорони сирітських творів та містить механізми, що забезпечують їх використання. Під сирітськими творами («orphan works») розуміються твори, щодо яких не ідентифіковані правовласники або не можна встановити місцезнаходження ідентифікованих правовласників, незважаючи на проведений належний пошук (ст. 2.1. Директиви 2012/28).

Виходячи із змісту Директиви 2012/28 можна визначити наступні підстави, які спонукали дозволити вільне використання великої кількості творів, що охороняються авторським правом:

1) масштабний переклад творів, що входять до колекцій заснованих в ЄС бібліотек, музеїв, архівів, установ освіти, кінофондів і організацій громадського мовлення у цифрову форму з метою створення цифрових бібліотек (в тому числі й цифрової бібліотеки Європарламенту), сприяє збереженню та поширенню культурної спадщини європейських країн;

2) забезпечення громадянам ЄС вільного доступу до знань та інновацій, що є одним з пріоритетних на-

прямків програми «Європа у 2020: стратегія інтелектуального, стійкого і всеосяжного зростання»;

3) створення правової основи для легалізації і спрощення перекладу у цифрову форму, а також розповсюдження сирітських творів, що є невід'ємним елементом розробленої Європейською Комісією Цифрової програми для Європи;

4) у відповідності із Директивою ЄС і Ради ЄС Про гармонізацію деяких аспектів авторських і суміжних прав в інформаційному суспільстві (Directive 2001/29/EC of the European Parliament and of the Council of 22 May 2001 on the harmonization of certain aspects of copyright and related rights in the information society) відтворення і подальше розповсюдження творів, щодо яких діє виключне майнове авторське право, можливо лише за згодою правовласника. Проте у випадках творів-сиріт отримати таку згоду неможливо;

5) уніфікація процедури з визнання сирітського статусу твору у різних країнах-членах ЄС надає можливість транскордонного доступу до контенту для усіх мешканців ЄС, а також дозволить чітко визначити випадки дозволеного використання сирітських творів на внутрішньому ринку Європи;

6) положення Директиви 2012/28 спрямовані на протидію появі у майбутньому творів-сиріт, оскільки встановлює чітку процедуру реєстрації авторських прав з майбутнім контролем за додержанням авторських і суміжних прав;

7) створення масштабних цифрових бібліотек слугує стимулом для наукових досліджень і винахідницької діяльності, надаючи вченим засоби ефективного цифрового пошуку і дослідження замість традиційних аналогових інструментів [13].

Якщо порівнювати положення Директиви 2012/28 та Бернської конвенції про охорону літературних та художніх творів (надалі – Бернська конвенція) [14], а також норми Закону України «Про авторське право і суміжні права», в яких уніфіковані положення Бернської конвенції, можна зустріти протиріччя щодо обов'язку з реєстрації творів та їх авторів або осіб, яким належить авторське право на твір.

Так, основним принципом сучасного авторського права є надання охорони твору без виконання будь-яких формальностей (ст. 5 (2) Бернської конвенції, ч. 2 ст. 11 Закону України «Про авторське право і суміжні права»). Саме цей принцип і відрізняє охорону об'єктів авторського права від охорони об'єктів промислової власності. Тому поділяючи позицію інших дослідників [15, с. 205–215] цей принцип має бути збережений і встановлення будь-яких формальних процедур, як-то реєстрація або депонування твору є неприпустимими. Саме добровільність реєстрації об'єктів авторського права, наприклад, реєстрація

комп'ютерних програм, є запорукою балансу інтересів авторів і користувачів.

У ст. 1 Директиви 2012/28 визначається сфера її дії, в основу якої закладений суб'єктно-об'єктний принцип.

Так, безпосередньо наводиться перелік установ, що уповноважені займатися відцифруванням і подальшим розповсюдженням сирітських творів, до яких належать: «публічні бібліотеки, установи освіти, музеї, архіви, фонди кінофільмів і аудіо записів, видавці і організації громадського аудіо- і телемовлення, засновані у країнах-членах ЄС».

Відцифровувати і в подальшому розповсюджувати зазначені установи можуть:

«(1) твори, опубліковані у вигляді книг, періодичних видань, газет, журналів або інших творів, що знаходяться у зібраннях загальнодоступних бібліотек, освітніх установ або музеїв, а також у зібраннях архівів, фільмо або аудіофондів;

(2) кінематографічна або аудіовізуальні твори і фонограми, що знаходяться у зібраннях загальнодоступних бібліотек, освітніх установ або музеїв, а також у зібраннях архівів, фільмо або аудіофондів; і

(3) кінематографічні або аудіовізуальні твори і фонограми, створені організаціями громадського мовлення до 31 грудня 2002 року включно і розміщені в їх архівах».

При цьому зазначені твори: 1) повинні «охоронятися авторським або суміжним правом»; 2) бути «вперше опублікованими у державі-члені ЄС»; або 3) «при відсутності опублікування, перша трансляція мала відбутися у державі-члені ЄС».

Таким чином, сфера застосування Директиви 2012/28 є досить обмеженою, а у ст. 10 окреслена мета поступового її скорочення. Окрім цього спеціально виокремлюються фотографічні твори та інші зображення, які поки що не можуть претендувати на отримання статусу сирітських творів у порядку, передбаченому Директивою 2012/28, до того ж її перегляд має відбутися 29 жовтня 2015 р.

У ст. 3 Директиви 2012/28 закріплена умова надання «сирітського» статусу творам — виконання належного пошуку (*diligent search*). Він має бути виконаний до початку використання твору. Детальна регламентація належного пошуку, окрім зазначеної норми, закріплюються у Додатку до Директиви 2012/28 (надалі — Додаток). Пошук повинен здійснюватися належним чином по відношенню до кожного твору шляхом використання джерел інформації, у відповідності із різновидом твору. У Додатку міститься перелік таких інформаційних джерел. До нього належать бібліотечні каталоги, бази даних і реєстри, в тому числі інформація і дані, що належать органі-

заціям колективного управління, асоціаціям авторів і видавців. Орієнтиром для пошуку можуть слугувати ідентифікаційні номери, що отримують екземпляри творів від національних агентств у відповідності до міжнародних стандартів: ISBN і ISSN (International Standard Book Number, International Standard Serial Number — книжкові і періодичні видання літературних творів); ISAN (International Standard Audiovisual Number — аудіовізуальні твори); ISWC (International Standard Music Work Code — музичні твори).

Згідно ст. 3.2 Директиви 2012/28 та Додатку країни-члени ЄС повинні самостійно визначити джерела належного пошуку, проте ключову роль у його здійсненні відіграє мультиджерельні бази, створені як міжнародні проекти. До такої інформаційної бази належить ARROW (Accessible Registries of Rights Information and Orphan Works), яка була створена спеціально для вирішення проблем із сирітськими творами [16].

Проект ARROW (Accessible Registries of Rights Information and Orphan Works towards Europeana), почав діяти з 2008 року і виступає складовою частиною процесу формування інтеграційного культурного простору Європи, а також тісно пов'язаний із проектом Europeana, який передбачає створення від цифрованої колекції книг, картин, фільмів, музейних експонатів, архівних документів. Europeana є міжнародним проектом співробітництва з відцифрування і обміну матеріалами. Наразі Europeana забезпечує доступ більше ніж до 15 млн таких матеріалів від 1500 контент-провайдерів. ARROW створена з метою полегшення пошуку авторсько-правової інформації про відцифровані твори, оскільки містить інформацію про наявність або відсутність автора (особи, яка має авторське право), можливості комерційного використання твору [17]. Таким чином, ARROW сприяє додержанню положень авторського права шляхом надання повної інформації про статус відцифрованого твору.

Директиви 2012/28 підтримує принцип національного режиму закладений Бернською конвенцією про охорону літературних і художніх творів (09.09.1886р.) та Всесвітньою конвенцією про авторське право (06.09.1952 р.) [18] при визначенні правового статусу твору. Так, згідно із ст. 3.3 Директиви 2012/28 належний пошук повинен здійснюватись в країні-члені ЄС, в якій було здійснене перше опублікування або, при відсутності опублікування, перша трансляція твору. Виключення передбачено лише для кінематографічних або аудіовізуальних творів — належний пошук здійснюється в країні-члені ЄС, де розміщений головний офіс або постійне місцезнаходження виготовлювача таких творів.

Якщо твір не був опублікований або нетранслювався, належний пошук провадиться у країні-члені

ЄС, в якій зареєстрована організація, яка здійснила сповіщення твору або фонограми до загального відома із згоди особи, яка має авторське право.

Водночас при вирішенні питання щодо правового статусу твору заінтересована особа при здійсненні належного пошуку може не обмежуватись вказівкою ст. 3.3 Директиви 2012/28, а при наявності переконливих припущень, що відповідна інформація про особу яка має авторське право на твір може бути знайдена в іншій державі, повинна дослідити доступні джерела інформації й у цій державі (ст. 3.4 Директиви 2012/28).

З приводу наведеного положення у спеціальній літературі висловлювалось припущення, що Директива 2012/28 передбачає можливість отримати інформацію щодо статусу твору в країні, яка не є членом ЄС, при цьому така інформація буде носити другорядний характер і може бути взагалі неприйнятною [15, с. 210]. Проте, з такою точкою зору погодитись не можна, оскільки Директива 2012/28 у ст. 3 не диференціює джерела і країни, в яких здійснюється належний пошук інформації щодо правового статусу твору.

Статтею 4 Директиви 2012/28 встановлений трансграничний статус сирітських творів на всій території ЄС. Його сутність полягає у тому, що надання твору статусу сирітського в межах юрисдикції однієї країни-члені ЄС має значення і правові наслідки для усіх інших країн-членів ЄС. Єдиний статус сирітського твору означає, що в усіх країнах-членах ЄС такий твір може вільно використовуватись.

Автори і особи, які мають авторське право на твір у будь-який момент можуть повідомити про свої права на твір і вимагати зняття статусу «сирітського» із своїх творів (ст. 5 Директиви 2012/28). Проте доти, доки вони цього не зробили, згідно із вимогами ст. 6 Директиви 2012/28 уповноважені організації мають право здійснювати дії по уступці прав відтворення і доведення до загального відома сирітських творів.

Директива 2012/28 підтримує положення ст.ст. 2bis і 10bis Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів (09.09.1886р.) щодо некомерційного характеру вільного використання творів — уповноважені організації мають діяти у громадських інтересах. У ст. 6.2. Директиви 2012/28 окремо наголошується, що такі організації можуть мати на меті збереження, відновлення творів, розповсюдження знань, сприяти освітньому процесу тощо. Не забороняється отримувати прибуток за вільне використання сирітських творів, але отримані кошти мають спрямовуватись на компенсацію видатків пов'язаних з відцифруванням сирітських творів і повідомлення їх до загального відома. Директива 2012/28 визнає й принцип свободи договорів — уповноважені організації, що діють в гро-

мадських інтересах можуть вільно укладати договори, включаючи угоди публічно-приватного партнерства при використанні сирітських творів.

При кожному використанні сирітських творів повинно вказуватись ім'я їх встановлених авторів або інших осіб, які мають авторське право на нього (ст. 6.3 Директиви 2012/28).

Слід відзначити, що із деякими положеннями Директиви 2012/28 можуть виникнути проблеми щодо їх реалізації. Так, ст. 6.5 Директиви 2012/28 передбачено, що авторам або іншим особам, яким належить авторське право на твір, вразі реалізації ними права на припинення статусу сирітського твору необхідно виплатити авторську винагороду. При цьому країни-члени ЄС повинні виробити і забезпечити механізми отримання такими особами справедливої компенсації за використання сирітського твору уповноваженими організаціями.

Директива 2012/28 покладає на країн-членів ЄС обов'язок упорядкувати національні системи збору та обробки інформації щодо правового статусу творів. Імплементативні правила, закріплені ст. 9 Директиви 2012/28 мають подвійний характер. З однієї сторони країнам-членам ЄС надається свобода визначитись із положеннями Директиви 2012/28, які підлягають імплементативній у національне право, а з іншої — встановлюється жорсткий зв'язок між діями країн-членів і уповноважених організацій із формалізації роботи з інформацією про правовий статус творів. Країни-члени ЄС інформують Комісії ЄС про положення національного права, якими забезпечується виконання вимог Директиви 2012/28, а також забезпечують направлення інформації про правовий статус творів, що надається уповноваженими організаціями, до єдиної загальнодоступної бази, яка адмініструється Відомством з гармонізації на внутрішньому ринку (надалі — ВГВР).

ВГВР — це відомство ЄС, створене для функціонування єдиних систем охорони об'єктів промислової власності (товарних знаків Співтовариства, промислових зразків Співтовариства), згідно із Правилами 286/2012 (Regulation 386/2012 of the European Parliament and of the Council of 19 April 2012 on entrusting the Office for Harmonization in the Internal Market (Trade Marks and Designs) with tasks related to the enforcement of intellectual property rights, including the assembling of public and private-sector representatives as a European Observatory on Infringements of Intellectual Property Rights) з 19 квітня 2012 р. його компетенція була суттєво розширена і зараз включає усі питання інтелектуальної власності [19].

Загалом прийняття Директиви 2012/28 є прогресивним кроком у розвитку авторського права

в сучасних умовах технологічного розвитку — першим нормативно-правовим актом спрямованим на вирішення проблем незаконного використання творів в результаті розвитку цифрових технологій та Інтернетом, не шляхом посилення рівня правової охорони, посилення покарання і розширення засобів захисту наданих особам, які мають авторське право на твір, а за рахунок налагодження легітимних процедур використання творів. Директива 2012/28 спирається на відповідальну поведінку осіб, яким належить авторське право на твір, які мають виявити заінтересованість у правовій охороні свого твору.

Не зважаючи на прийняття Директиви 2012/28, першою у світі країною, в якій на національному рівні дозволено комерційне і некомерційне використання сирітських творів у 2013 р. стала Великобританія. Питання належного комерційного і некомерційного використання сирітських творів у Великобританії регулюється Законом «*The Enterprise and Regulatory Reform Act*» (надалі — Акт) [20].

Зазначеним актом були внесені зміни у діючий Закон Великобританії «Про авторське право, промислові зразки і патенти» (1988 р.). Так, на сирітські твори розповсюджується правовий режим «розширеної колективної ліцензії», тобто компанія, яка бажає використати, наприклад, фотографію, повинна довести незалежному органу, що вона здійснила «ретельний пошук» особи, якій належить авторське право на дану фотографію. Це положення було спрямоване на зменшення ризиків порушення авторського права при використанні відцифрованих творів, які досить часто використовуються у соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram або Flickr. Як відомо в Інтернеті зображення завантажуються користувачами у соціальні мережі, інші користувачі роблять перепост, «ретвіт» або зберігають і як наслідок знайти особу, яка завантажила оригінал зображення стає практично неможливим.

Водночас слід зазначити, що в Акті не розкривається зміст «ретельного пошуку». Проте, та особа, яка використовує зображення, може розпоряджатися ним так як його автор, якщо отримує відповідний дозвіл та сплатить внесок. Окрім дозволу на комерційне використання творів із невстановленим авторством, Акт також скасовує субліцензування, тобто якщо зображення потрапляє до особи, яка отримала право на розпорядження ним, то вона також має й право на його масову продаж.

Загалом реакція на положення Акту були неоднозначним. Незадоволення ним висловлювали в першу чергу фотографи, які вбачили, що їх авторські права порушуються і будь-яка особа може без дозволу використовувати їх твори. Встановлений Актм реєстраційний порядок творів, на їх домку, потребує коштів

і часу та за своїм змістом скасовує їх авторське право на зображення яке існувало апіорі. Натомість, Міністерство підприємництва, інновацій і ремесла Великобританії вважають, що Акт спрямований на підвищення ефективності ліцензування інтелектуальної власності та усунення зайвих перепон для законного використання творів, захищаючи інтереси осіб, яким належить авторське право. Встановлені Актм правила не скасовують авторського права на фотографічні твори або інші об'єкти авторського права, а навпаки не дозволяють будь-кому їх використовувати без дозволу [21].

Першою країною в ЄС, яка імплементувала положення Директиви 2012/28 була Німеччина. З 1-го січня 2014 р. набрав чинності закон Німеччини про сирітські твори і видання, що вийшли із продажу, яким були внесені зміни у Закон Німеччини «Про авторське право і суміжні права». Безпосередньо нові положення передбачають:

1. У відповідності із Директивою 2012/28, публічним бібліотекам, державним науковим і учбовим закладам дозволяється відцифровувати сирітські твори і розміщувати їх у відкритому доступі он-лайн в межах місії охорони культурної спадщини. Проте таким правом зазначені заклади можуть скористатися лише після проведеного належного пошуку осіб, яким належить авторське право на твір, коли такий пошук не дав позитивного результату. Належний пошук осіб, яким належить авторське право на твір, може здійснюватись також шляхом використання баз даних організацій колективного управління VG Wort (Спілка авторів та видавців текстових творів) та VG Bild-Kunst (Спілка захисту авторських прав у мистецтві). Остання представляє інтереси художників, фотографів, дизайнерів, карикатуристів, режисерів, операторів та хореографів. Вказані спілки є провідними в Німеччині організаціями з прав на відтворення.

2. Бібліотеки і інші державні заклади можуть відцифровувати і розміщувати у вільному доступі твори, що вийшли із продажу. При цьому офіційно діючі у тій чи іншій сфері організації з прав на відтворення представляють інтереси правовласників — «аутсайдерів» (тобто тих хто не передав повноваження на ліцензування своїх творів жодній організації колективного управління) за умови додержання наступних вимог:

- твір був вперше облікований до 1 січня 1966 р.;
- екземпляри твору зберігаються у фондах і архівах державних установ;
- використання творів, що вийшли із продажу можливе виключно шляхом відтворенням і розповсюдження із некомерційною метою;
- за заявкою організацій колективного управління правами твори зареєстровані у відкритому реєстрі як такі, що вийшли із продажу;

– впродовж 6 тижнів після внесення твору у зазначений вище реєстр правовласник не звернувся із скаргою в організацію колективного управління правами.

На останні зміни у Закон Німеччини «Про авторське право і суміжні права» окрім Директиви 2012/28 вплинув Меморандум Єврокомісії від 20.09.2011 р.

Також Закон Німеччини надає право авторам творів у галузі науки перевидавати їх через 12 місяців після першої публікації за умови, що таке перевидання не буде комерційним [22].

Підсумовуючи все вищевикладене та враховуючи те, що Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС, виходячи із транснаціонального характеру охорони об'єктів авторського та суміжного права, завдань щодо гармонізації законодавства України із законодавством ЄС постає необхідність вже сьогодні змоделювати правові механізми щодо визначення правового режиму сирітських творів. Елементами такого механізму

мали б стати: 1) розробка та прийняття Загальнодержавної програми з відцифрування творів, авторами яких невідомі або тих творів, що перейшли у суспільне надбання, що дозволило б вирішити фінансове забезпечення процесу відцифрування; 2) створення Єдиного реєстру творів, їх авторів або осіб, яким належить авторське право та творів, автори або правовласники, яких невідомі з режимом вільного доступу. З цією метою зобов'язати установи, заклади та власників приватних колекцій надати інформацію для внесення її до Єдиного реєстру; 3) організаціям колективного управління правами та творчим спілкам надати право на ідентифікацію відповідних видів творів, їх авторів або осіб, яким належить авторське або суміжне право; 4) з метою правового забезпечення висловлених пропозицій необхідно розробити відповідний законопроект про правовий режим сирітських творів, основу якого буде складати положення Директиви 2012/28.

Література

1. Костюк К.Н. Проблема введения сиротских произведений в пространство легального рынка электронных книг. К.Н. Костюк // Библиотечное дело. 2013. № 8. С. 31–33.
2. David Dean, Sebastian DiGrande, Dominic Field, Andreas Lundmark, James O'Day, John Pineda, and Paul Zwillenberg. The Internet Economy in the G-20. The \$4.2 Trillion Growth Opportunity. 2012. MARCH 19. URL: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/media_entertainment_strategic_planning_4_2_trillion_opportunity_internet_economy_g20/ (дата доступу: 18.01.2017).
3. Audiovisual Orphan Works in Europe – national survey. Report prepared for the British Film Institute (BFI). 2011. 05. URL <http://www.keanet.eu/docs/ORPHAN%20WORKS%20STUDY%20KEA.pdf> (дата доступу: 03.02.2017).
4. Dr. Ágnes Dudás. Main Aspects of the Orphan Works Licensing in Hungary. iffOSS News (01.02.2010). URL: <http://www.iffross.org/artikel/main-aspects-orphan-works-licensing-hungary> (дата доступу: 18.01.2017).
5. The Hungarian model of licensing orphan works. (Presentation at the ES Presidency conference on «Digitisation of cultural material. Digital libraries and copyright»). 2010. 14 March. Madrid (14–03–2012). URL: http://www.mcu.es/principal/docs/MC/PresidenciaUE2010/Aniko_Gyenge_presentation.pdf (дата доступу: 20.01.2017).
6. Баричев С. Стопами Івана Федорова / Бизнес-журнал. 2003. 12. С. 18–24.
7. Лаупер А. Эволюция продакшин-музыки в России / Звукорежиссер. Информационно-технический журнал. 2009. № 9. URL: http://audioproducer.625-net.ru/files/601/523/h_4a5739615ddba3af62a27ed05dd0e7de (дата доступу: 03.02.2017).
8. New ISO standard for worldwide identification of musical works. 04.30.2002. URL: http://www.iso.org/iso/ru/home/news_index/news_archive/news.htm?refid=Ref821 (дата доступу: 20.01.2017).
9. Ян Писански, Мая Жумер, Тронд Аальберг Идентификаторы: преодоление языковых барьеров. URL: <http://web-cache.googleusercontent.com/search?q=cache:YwSsM4alsZUJ:conference.ifla.org/past-wlic/2010/93-pisanski-ru.pdf+&cd=5&hl=ru&ct=clnk&gl=ua> (дата доступу: 18.01.2017).
10. Directive 2009/24/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the legal protection of computer programs (Codified version) (Text with EEA relevance) // Official Journal. 2009. L 111. P. 16–22.
11. Directive 2011/77/EU of the European Parliament and of the Council of 27 September 2011 amending Directive 2006/116/EC on the term of protection of copyright and certain related rights // Official Journal. 2011. L 265. P. 1–5.
12. Directive 2012/28/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 on certain permitted uses of orphan works // Official Journal. 2012. L 299. P. 5–12.
13. Решение Европы о свободном доступе к сиротским произведениям. 24.09.2012. URL: http://www.copyright.ru/ru/news/main/2012/9/24/proizvedenie_ocifrovka/ (дата доступу: 16.01.2017).

14. Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений / ВОИС. Договоры по охране интеллектуальной собственности. URL: <http://www.wipo.int/treaties/ru/ip/berne/berne.html>. (дата доступа: 03.02.2017).
15. Леанович Е. Б. Развитие правового регулирования в отношении «сиротских» произведений в Европейском союзе. Вып. 5. Минск: БГУ, 2013. С. 205–215.
16. Presenting the ARROW system [Electronic resource] / ARROW. — URL: <http://www.arrow-net.eu/presenting-arrow-system> (дата доступа: 20.01.2017).
17. Europeana [Electronic resource]. — URL: <http://www.europeana.eu/portal> (дата доступа: 18.01.2017).
18. Пантелеева Э. Ю. Актуальные проблемы международной охраны авторского права // Международное публичное и частное право. 2008. № 3. URL: <http://www.center-bereg.ru/b10722.html> (дата доступа: 03.02.2017).
19. Regulation 386/2012 of the European Parliament and of the Council of 19 April 2012 on entrusting the Office for Harmonization in the Internal Market (Trade Marks and Designs) with tasks related to the enforcement of intellectual property rights, including the assembling of public and private-sector representatives as a European Observatory on Infringements of Intellectual Property Rights // Official Journal. 2012. L 129. P. 1–6.
20. The Enterprise and Regulatory Reform Act. URL: <http://services.parliament.uk/bills/2012-13/enterpriseandregulatoryreform.html> (дата доступа: 18.01.2017).
21. Алексейчук П. Британские власти приняли Закон, разрешающий использовать чужие фот. URL: <http://webscience.ru/news/britanskie-vlasti-prinyali-zakon-razreshayushchiy-ispolzovat-chuzhie-foto> (дата доступа: 22.01.2017).
22. Филиппов К. А. Новые поправки в законодательство Германии, регулирующие права авторов. URL: http://www.e-registr.ru/intellectual-property/news/news_detail.php?ID=11972 (дата доступа: 18.01.2017).

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА»

Сборник научных статей

№ 2 (24)

2 том

Глава редакционной коллегии — д.э.н., профессор *Каминская Т.Г.*

Киев 2017

Издано в авторской редакции

Учредитель/Издатель ООО «Финансовая Рада Украины»
Адрес: Украина, г. Киев, ул. Павловская, 22, оф. 12
Контактный телефон: +38(067) 401-8435
E-mail: editor@inter-nauka.com
www.inter-nauka.com

Подписано в печать 25.03.2017. Формат 60×84/8
Бумага офсетная. Гарнитура PetersburgC.
Условно-печатных листов 22,32. Тираж 100. Заказ № 398.
Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в ООО «Спринт-Сервис»
г. Киев, ул. Почайнинская, 28б
Свидетельство: Серия ДК №4365 от 17.07.2012
Контактный телефон: +38(050) 647-1543