

Central European Education Institute (Bratislava, Slovakia)
National Institute of Economic Research (Batumi, Georgia)
Batumi Navigation Teaching University (Batumi, Georgia)
Regional Academy of Management (Kazakhstan)
**Public Scientific Organization «Ukrainian Assembly of Doctors of Sciences
in Public Administration» (Kyiv, Ukraine)**
Interregional Academy of Personnel Management (Kyiv, Ukraine)
**Institute of Vocational Education of the National Academy
of Pedagogical Sciences of Ukraine (Kyiv, Ukraine)**
Institute of Professional Qualifications (Kyiv, Ukraine)
supported by
**Financial and Economic Scientific Union and Publishing house
«INTERNAUKA» (Kyiv, Ukraine)**
Publisher
European Scientific e-Journal (Anisiia Tomanek OSVČ) (Czech Republic)

Abstracts of scientific papers
IV INTERNATIONAL
SCIENTIFIC CONFERENCE
«SCIENCE AND GLOBAL STUDIES»

November 30, 2020

Prague, Czech Republic
2020

Central European Education Institute (Bratislava, Slovakia)
National Institute of Economic Research (Batumi, Georgia)
Batumi Navigation Teaching University (Batumi, Georgia)
Regional Academy of Management (Kazakhstan)
Public Scientific Organization «Ukrainian Assembly of Doctorsof
Sciences in Public Administration»(Kyiv, Ukraine)
Interregional Academy of Personnel Management (Kyiv, Ukraine)
Institute of Vocational Education of the National Academy
of Pedagogical Sciences of Ukraine (Kyiv, Ukraine)
Institute of Professional Qualifications (Kyiv, Ukraine)
supported by
Financial and Economic Scientific Union and Publishing house
«INTERNAUKA» (Kyiv, Ukraine)
Publisher
European Scientific e-Journal (Anisiia Tomanek OSVČ) (Czech Republic)

Збірник тез наукових праць

IV МІЖНАРОДНА НАУКОВА КОНФЕРЕНЦІЯ

«SCIENCE AND GLOBAL STUDIES»

«30» листопада 2020

Сборник тезисов научных трудов

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«SCIENCE AND GLOBAL STUDIES»

«30» ноября 2020

Abstracts of scientific papers

IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

«SCIENCE AND GLOBAL STUDIES»

November 30, 2020

Prague, Czech Republic
2020

UDC 001
S40

S40 «Science and Global Studies»: Abstracts of scientific papers of IV International Scientific Conference (Prague, Czech Republic, November 30, 2020) / Financial And Economic Scientific Union, 2020. — 96 p.

Compilation of the materials of the IV international scientific conference: «Science and Global Studies».

All materials are published in the original language in author's edition.

The editors do not always share the opinions and views of the author. Responsibility for the accuracy of facts, names, geographical names, quotes, numbers and other information is held by the authors of the publications.

Using scientific ideas and materials from this compilation, References to authors and publications are mandatory.

Chairman of the Organizing Committee:

Romanenko Evgeny Aleksandrovich — Doctor of Science in State Public Administration, Professor, Honored Lawyer of Ukraine, Vice-Rector of the Interregional Academy of Personnel Management.

Co-Chairs of the organizing committee:

Kovalenko D. I. — PhD in Economics, Associate Professor, Sedator of the financial and economic scientific council and the Publishing house “Internauka”.

Motrenko T. V. — Doctor of Philosophy, Professor, Professor, Department of Public Administration, Interregional Academy of Personnel Management, Academician of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine.

Zhukova I. V. — PhD in Public Administration, Associate Professor, Executive Director of the Presidium of the public scientific organization “All-Ukrainian Assembly of Doctors of Science in Public Administration”.

Members of the organizing committee:

Miriam Zajacová — PhD, MBA, konateľka Central European Education Institute, s.r.o.

Badri Gechbaia — Doctor of Economics, Associate Professor, Director of National Institute of Economic Research, Georgia.

Midelsky Sergey Ludwigovich — Professor of Regional Academy of Management, President of the Regional Academy of Management.

Skrynkovskyy Ruslan — PhD in Economics, Associate Professor, Corresponding Member of the Ukrainian Academy of Sciences (Lviv, Ukraine).

Kurilo Lyudmila Izidorovna — Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Department of Marketing and Business Management, National University of Kyiv-Mohyla Academy (Kiev, Ukraine).

CONTENTS

| | |
|--|-----------|
| SECTION 1. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT | 7 |
| Sherstiuk Oleksandr | |
| Features of expert's work application in audit..... | 7 |
| Кашперська Анастасія Іванівна | |
| Сучасний стан та тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні..... | 10 |
| Оляднічук Наталія Володимирівна | |
| Удосконалення організації обліку і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками | 14 |
| SECTION 2. MONEY, FINANCE AND CREDIT..... | 19 |
| Letiuka Viktoriia | |
| Difference between commercial and investment banks | 19 |
| Жилякова Олена Валеріївна | |
| Вплив кризи на розвиток страхового ринку України | 22 |
| SECTION 3. PUBLIC ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND PUBLIC SERVICE | 25 |
| Дзюндзюк Вячеслав Борисович, Котух Євген Володимирович | |
| Проблеми урядування у сфері кібербезпеки..... | 25 |
| Тихончук Леся Хотіївна | |
| Ефективне управління надпрокористуванням — складова привабливого інвестиційного клімату держави | 29 |
| SECTION 4. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY | 34 |
| Hobela Volodymyr | |
| Greening in the conditions of instability of socio-economic development..... | 34 |
| Папірник Соломія Євгеніївна | |
| Особливості розвитку ринку облігацій внутрішньої державної позики в Україні | 37 |
| SECTION 5. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT..... | 41 |
| Dzhur Olga, Dzhur Yevhen | |
| Priority scientific trends of research in the space industry | 41 |

| | |
|---|-----------|
| SECTION 6. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES | 45 |
| Виганяйло Світлана Миколаївна, Виганяйло Олександр Володимирович Економічна безпека підприємства..... | 45 |
| SECTION 7. MARKETING..... | 49 |
| Радзіховська Юлія Миколаївна Методи оцінювання збутової діяльності у каналах розподілу | 49 |
| Разумова Ганна Вікторівна, Дмитрієва Олена Дмитрівна Маркетингові ризики підприємства та фактори, що їх формують | 54 |
| SECTION 8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMICS..... | 57 |
| Хадарцев Олександр Валентинович Використання методів таксономії у дослідженні аспектів економічної діяльності підприємства..... | 57 |
| SECTION 9. INTERNATIONAL ECONOMICS | 62 |
| Подольн Злата Сергіївна Дослідження факторів формування валютного курсу Іспанії та Португалії..... | 62 |
| SECTION 10. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY..... | 64 |
| Сажин Виктор Борисович Нестационарные методы теплофизических измерений в рамках стратегии создания энергоэффективных ресурсосберегающих сушилок | 64 |
| SECTION 11. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOPHY AND PHILOLOGY..... | 69 |
| Kushnir Inna, Tsvetkov Andrey Neuropsychological model of sensory integration | 69 |
| Lazarev Igor, Tsvetkov Andrey Express method of rehabilitation potential identifying in drug-addicted patients in clinical psychology | 72 |
| Skobnikova Oksana Concept FAMILY in American national corpora and film texts..... | 76 |
| Tymbaliuk Kate, Shtyfurak Vira The use of rational methods of memorization in studying foreign languages | 79 |
| Корнієнко Аліна Юріївна Україна в процесі формування європейської інтелектуальної ідентичності | 83 |

Contents

| | |
|---|-----------|
| Криницька Катерина Юріївна, Калиновська Ірина Миколаївна Відтворення англійських військових термінів на позначення терористичної діяльності українською мовою (на матеріалі документів НАТО) | 85 |
| Шевчук Вікторія Валентинівна Основні наукові підходи до класифікації складних порушень розвитку дітей | 88 |
| SECTION 12. MANAGEMENT | 92 |
| Колодич Юлія Ігорівна Менеджмент організацій в системі закладів вищої освіти | 92 |

Section 1.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Sherstiuk Oleksandr
*Doctor of Economics, Associate Professor,
Leading Researcher
National Scientific Center “Institute of Agrarian Economics”
Kyiv, Ukraine*

FEATURES OF EXPERT’S WORK APPLICATION IN AUDIT

When solving audit tasks, it is often necessary to obtain and process data, the content and structure of which need are to be assessed by persons with certain professional skills. These persons may be individuals and entities with expertise in a field other than accounting or auditing, and whose work in this area is used by the auditor to obtain sufficient and acceptable audit evidence. They are defined as experts [1].

The evaluation of expert’s work should be carried out at different stages of the audit.

At the stage of justifying the decision to accept the client or continue working with him, the auditor must determine whether there are aspects or problems in his work, to obtain an understanding of which may be insufficient of his theoretical knowledge and practical skills. The presence of these aspects may indicate the need to spend the auditor’s resources to find the expert, determine the possibility of using his work to achieve audit objectives and pay for his services.

The auditor needs to assess whether the expert has the necessary competence, skills and objectivity [1]. At the same time, the evaluation of independence of the expert from the client’s management staff is required.

In audit planning it is necessary to determine what information is to be examined by experts and what audit evidence can be obtained about it based on the results of his work. For this purpose, the auditor should determine materiality for such information. This will make it possible

to understand how useful this information can be for users and how appropriate it is to spend resources on involving experts its assessment.

At the same time, adequate assessment of the materiality of information will help determine acceptable levels of audit risk associated with the probability of inadequate expression of auditor's judgment. Therefore, it is appropriate for the auditor to gain an understanding of the risks associated with the use of the expert's work.

Based on the model of audit risk, which takes into account the internal risk, the control risk the detection risk, we can identify and assess the factors determined by the expert's work.

Factors that influence the auditor's assessment of internal risk may include legal aspects of experts, the availability of categorical, informational and methodological support for experts, features of the formation, storage, transmission and use of information from the expert environment and so on.

Among the factors that should be taken into account in determining of the control risk can be identified such as inadequate understanding of the business environment, misunderstanding of the content of information to be studied, violation of procedures for organizing, implementing and summarizing the results of the expert's work.

If the internal risk and the control risk can be assessed by the auditor in terms of the impact on them of factors related to the using of expert's work, the detection risk depends directly on the work of the auditor. Therefore, the factors associated with the use of the expert's work in the audit can be divided into groups depending on the direction of their impact on the detection risk.

The first group may include factors that influence the auditor's choice of tasks that can be delegated to experts. The second group is represented by the circumstances related to the auditor's understanding of the content of the expert's work and its role in obtaining and assessment of audit evidences. Another group may involve the factors of evaluating of the experts work.

Based on the assessment of the audit risk level the auditor can evaluate the audit evidence content and volume that will be possible be obtained from the expert's work results. In this case, the auditor should be guided by several criteria, the most significant are:

- 1) the auditor's ability without the involvement of experts obtain a sufficient volume of relevant audit evidences;
- 2) the auditor's ability to obtain sufficient volume of relevant audit evidences by applying his own procedures as the primary and the results of the experts' work as alternative audit evidences;

- 3) the auditor's ability to obtain a sufficient volume of relevant audit evidences by using the results of the expert's work as the main procedures, and his own — as an alternative;
- 4) the auditor's ability to obtain a sufficient volume of relevant audit evidences solely by using of the expert's work results.

At the same time, the division of powers and responsibilities between the auditor and the expert should be taken into account. This necessitates an adequate assessment of the procedures results, and in some cases — a reassessment of the audit risk and materiality of the information.

Problems of division of responsibilities between the auditor and the expert should be taken into account also at the stage of the results of the expert's work generalization. To neutralize their influence, the auditor should determine in advance the forms and methods of such generalization.

In particular, the generalization of the expert's work may be provided in the form of a written report, which should specify:

- 1) the content of the task delegated by the auditor to the expert;
- 2) task completion period;
- 3) the content of the information evaluated by the expert;
- 4) restrictions that have occurred and affected the expert's work, the nature of their impact;
- 5) procedures that were used for the tasks;
- 6) the main results of the tasks;
- 7) procedures that were used by the expert to evaluate the results of their own work.

Assessment of the expert's work results during the audit tasks, as a rule, is carried out constantly in the process of tasks.

International Standards on Quality Control, Audit, Review, Other Assurance Engagements and Related Services provide that the auditor may not refer to the expert's work results in a positive audit report except as required by national law. At the same time, in order to comply with the law, the auditor is obliged to inform the user of his responsibility for the opinion expressed.

Thus, the assessment of the expert's work in the audit process makes it possible to ensure the validity of the auditor's professional judgment on the verified information and, as a consequence, — the proper quality of his work.

References

1. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements (2018). URL: <https://www.iaasb.org/publications/2018-handbook-international-quality-control-auditing-review-other-assurance-and-related-services-26>. Available at 2020/11/28

Кашперська Анастасія Іванівна
*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку
Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

На сьогодні сфера готельної індустрії складається з системи гостинності, під якою розуміють комплекс якостей, основною метою діяльності яких є обслуговування гостей під час їх перебування в закладах тимчасового розміщення. Складовими індустрії гостинності є: готельний та ресторанний бізнес, транспортне обслуговування, організація дозвілля. Зауважимо, що саме суб'єкти готельного бізнесу під час своєї діяльності пропонують комплекс послуг, реалізація яких передбачає участь інших секторів індустрії гостинності.

Що стосується міжнародних масштабів, готельний бізнес — один з найпривабливіших для інвесторів, а його рентабельність — достатньо висока. Доцільно зауважити, що в Україні недостатньо уваги приділяється наявному туристичного потенціалу. Зважаючи на це, можна виділити наступні проблеми розвитку готельної індустрії:

- недооцінювання владою ролі готельного бізнесу в наповненні бюджету різних рівнів;
- недосконалості в державній програмі та недостатність нормативно-законодавчої бази щодо сфери туризму, зокрема готельного бізнесу;
- недоцільне використання історично-культурної спадщини та неякісної охорони історичних пам'яток;
- недостатня кількість іноземних туристів;
- невідповідність рівнів вартості та якості готельних послуг;
- мізерна частина розроблених та розрекламованих масових заходів;
- нерозвинена транспортна інфраструктура (до місця розташування в деяких регіонах дістатися можна тільки приватним трансфером);

- недостатність державної підтримки малому та середньому бізнесу у зазначеній сфері.

Зауважимо, що у ХХІ ст. в розвитку закладів готельного бізнесу окреслилися наступні тенденції:

- створення міжнародних готельних ланцюгів;
- урізноманітнення додаткових готельних послуг;
- посилення вибагливості споживачів та вимог до якості готельних послуг;
- підвищення конкуренції серед суб'єктів готельного бізнесу в умовах трансформації вітчизняного ринку готельних послуг.

В той же час завдяки конкурентному середовищу збільшується рівень якості готельних послуг, відбувається залучення більшої кількості споживачів і, як наслідок, збільшується прибуток суб'єктів господарювання.

Спираючись на дані Реєстру свідоцтв про встановлення категорій готелям до вересня 2019 року на території країни нараховувалося 294 готелі, з яких:

- «одна зірка» — 22 готелі;
- «дві зірки» — 26 готелів;
- «три зірки» — 110 готелів;
- «чотири зірки» — 95 готелів;
- «п'ять зірок» — 41 готель [1].

Станом на вересень 2020 року у 10 готельних підприємств, що мали статус «три зірки» та по 1 підприємству з категорії «дві зірки» та «чотири зірки» закінчилася дія свідоцтва. Також одне готельне підприємство піднялося з категорії «три зірки» на «чотири зірки». Отже за цими даними, наразі у 2020 році в Україні налічується 282 готелів [1].

До пандемії Covid-19 та запровадження карантину середня наповнюваність невеликих готельних підприємств сягала 95–100%, а рентабельність — 30–40%. Стабільний попит на послуги, невеликі затрати на будівництво невеликих готелів говорять на їх користь та підкреслюють перспективність для потенційних інвесторів.

Проте непередбачувана ситуація з пандемією нанесла туристичному бізнесу та економіці в цілому величезного удару. Близько 50 тисяч робочих місць які пов'язані з туристичною сферою опинилися на межі скорочення. Саме суб'єкти готельного бізнесу дуже швидко зіштовхнулися з окресленою проблемою, через специфіку своєї діяльності. Одразу після початку карантину близько 35–40% готелів зачинилися, а інші почали працювати в обмеженому режимі. Звичайно, головною проблемою, що спіткала власників бізнесу в цій сфері виявилось скорочення або повна відсутність прибутку. Готельні заклади які

продовжили свою роботу під час карантину втратили свій дохід приблизно на 60% — 90% [4].

В той же час, власники готелів вдавалися до різних винаходів у сфері послуг, наприклад, надавали послуги самоізоляції чи денну оренду номеру для спокійної роботи віддалено. Для того щоб готельна індустрія повністю відновилася знадобиться декілька років і це буде складним та тривалим процесом.

На підставі аналізу статистичних даних, запропонованих Державною службою статистики України, спостерігаємо поступове зменшення кількості колективних засобів розміщування, в тому числі юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців за період 2014–2018 рр. на 10%. Починаючи ж з 2018 року, навпаки, спостерігається збільшення кількості колективних засобів розміщування з 4115 одиниць на кінець 2017 року до 5335 одиниць на кінець 2019 р., тобто на 29,6% [2]. Це пояснюється поступовим виходом суб'єктів господарювання з економічної кризи та популяризацією готельного бізнесу в Україні.

Крім того, що стосується проживання у колективних засобах розміщування іноземних громадян, протягом 2019 року їх послугами скористалися 959,4 тис. осіб, що більше майже на 73% порівняно з 551,5 тис. осіб у 2014 р. [2]. Це пояснюється підвищенням привабливості готельних послуг та зростанням попиту на туристичні послуги як серед іноземних громадян.

Отже, спираючись на сьогодишню ситуацію в країні та світі можна сказати, що дослідження в галузі готельного бізнесу є і залишатимуться актуальними. Через мінливість зовнішнього і внутрішнього середовищ України готельний бізнес постійно стикається з новими проблемами, тому необхідно створювати нові механізми реформування готельної сфери та впроваджувати модернізовані методи управління.

Так, з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу вважаємо за доцільне застосування наступних заходів:

- 1) стимулювання розвитку бізнесу шляхом підвищення професійної компетентності працівників готельних закладів із застосуванням іноземного досвіду;
- 2) диверсифікація готелів;
- 3) залучення вітчизняних й іноземних інвестицій у розвиток коствелів;
- 4) розвиток та впровадження електронних інформаційних та автоматизованих систем бронювання місць в готелях;
- 5) застосування сучасних технічних засобів обслуговування в готелях;

- б) налагодження партнерських взаємин з представниками готельного сервісу, приватним сектором у сфері постачання послуг та товарів, туристичними фірмами, які бронюють місця для своїх клієнтів.

Також слід звернути увагу на те, що «в умовах безперервних економічних змін інновації стають основним чинником, що сприяє динамічному розвитку і підвищенню результативності функціонування підприємств готельного бізнесу» [3].

Отже, готельний ринок в Україні є не досить насиченим але він поступово розвивається та стає більш розгалуженим, а разом з цим зростає і конкуренція серед закладів різних форматів. Для того щоб сформувати правильні конкурентні переваги та забезпечити ефективну роботу закладів потрібно перш за все стабілізувати ситуацію з пандемією в країні та світі, а вже потім розробляти та впроваджувати новітні розробки в сфері готельного господарства.

Література

1. Реєстр свідоцтв про встановлення категорій готелям. URL: <https://data.gov.ua/dataset/ff8f65a4-676e-44c8-8f5e-d3553e2a009f/resource/987b14e9-75cc-456e-a76b-75e86f514838>
2. Статистичні дані Державного комітету статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua
3. Ткаченко А. М. Інновації та їх роль у готельно-ресторанному господарстві // Держава та регіони. 2017. № 3. С. 29–33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2017_3_8
4. Шевчук Ю. А. Сучасний стан та перспективи розвитку готельного бізнесу України: чинники та проблеми // Вісник КНУТД. Економічні науки, 2020. № 1 (143). С. 41–51. URL: <http://econ-vistnyk.knutd.edu.ua/wp-content/uploads/sites/17/2020/11/10.30857-2413-0117-2020-1-4.pdf>

Оляднічук Наталія Володимирівна
кандидат економічних наук, доцент
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Розрахунки з постачальниками (підрядниками) здійснюються на підставі укладеного договору поставки (придбання) матеріальних цінностей (необоротних та оборотних активів), договору підяду на виконання робіт та надання послуг. Договір поставки (придбання) є комерційний документ, укладений за згодою двох сторін про поставку активів (зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця) та зобов'язання покупця сплатити певну суму коштів за отримані активи.

Для відображення в обліку господарських операцій за розрахунками з постачальниками та підрядниками суб'єкти підприємництва застосовують загальноприйняті типові та спеціалізовані документи: супровідна технічна документація щодо надходження матеріальних цінностей, виконаних робіт, наданих послуг, рахунки-фактури, рахунки на сплату за виконані роботи, надані послуги тощо. Розрахункові документи, які підприємство-постачальник передає покупцеві на суму оплати за отриману продукцію, виконані роботи та надані послуги, повинні бути акцептовані (згода покупця прийняти рахунок до оплати). Підставою для оприбуткування на склад та оплати придбаних у постачальника матеріальних цінностей є документ, що підтверджує його якість. Отже, належна організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками забезпечує своєчасність погашення договірних зобов'язань.

Основні положення організації обліку і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками досліджено у працях вітчизняних вчених, серед яких: Бабенко А. В., Фесенко В. В., Цьома К. Ю., Гевчук А. В., Каминський П. Д., Солонько А. І., Ковова І. С., Добровольська О. А., Савчук Д. Г., Доготар А. В. інші. Зважаючи на вагомий

здобутки науковців, недостатньо розкритими залишаються питання процесу належної організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками з метою проведення безперебійного і якісного контролю розрахункових операцій та забезпечення своєчасних розрахунків з контрагентами.

При дослідженні такого роду проблемних питань, Каминський П. Д. і Солонько А. І. [3] вважають, що для удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками значну увагу слід приділити складанню графіка документообігу, проведенню контролю за дотриманням умов договорів, за своєчасністю проведення операцій з постачання та виконання робіт і послуг. Крім того, доцільно запровадити додаткову аналітичну номенклатуру до рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», яка передбачає відображення інформації за термінами сплати та суб'єктами постачання, ефективний контроль за своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками та підрядниками. Киян А. В. і Ярмолюк О. Ф. [4] наголошують на формуванні дієвого механізму здійснення процесу постачання, що передбачає наявність трьох основних векторів: планування, організація та контроль. Колектив авторів (Бабенко А. В., Фесенко В. В., Цьома К. Ю.) [1] вважають, що одним із найбільш складних та суперечливих питань, які зумовлені проблемою неплатежів, є постановка правильно організованого контролю над заборгованістю, який має сприяти недопущенню прострочення термінів платежу і доведення заборгованості до стану безнадійної. Для цього необхідна висока достовірність даних бухгалтерського обліку про стан заборгованості перед постачальниками та підрядниками.

Отже, належна організація бухгалтерського обліку на підприємстві забезпечує своєчасність фіксування господарських операцій в первинних документах та реєстрах аналітичного і синтетичного обліку і створює сприятливі умови для забезпечення контрольних функцій.

Для дієвого контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками необхідно розробити основні його напрями, що передбачають контроль за: наявністю і правильністю оформлення документів; станом розрахунків з постачальниками та підрядниками; правильністю визначення сум до сплати в рахунках; обґрунтованістю облікових бухгалтерських записів.

Для забезпечення ефективного контролю за розрахунками з постачальниками та підрядниками доцільно здійснювати його за сформованим алгоритмом (рис. 1).

Цінність запровадження служби внутрішнього контролю полягає в тому, контрольні функції носять результативний характер, тобто

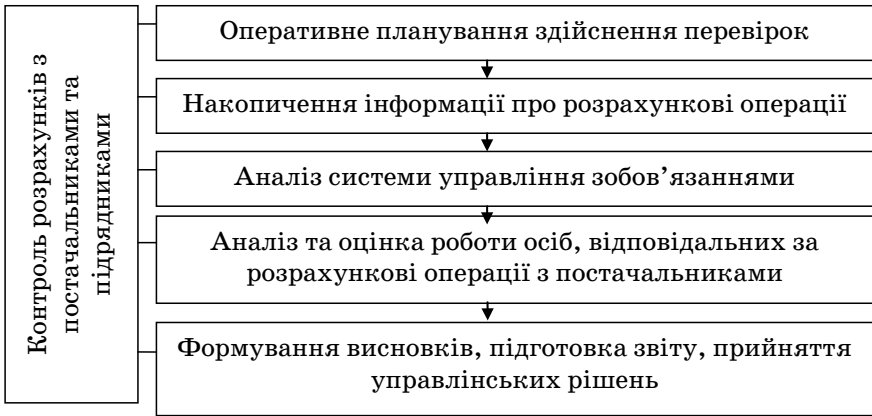


Рис. 1. Алгоритм організації внутрішнього контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками

у випадку виявлення відхилень, необхідно прийняти відповідні управлінські рішення. Результативною вважається робота внутрішнього контролю, коли прийняті певні управлінські рішення та рекомендації щодо вирішення наявних проблем є дієвими.

Функції контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками можуть бути реалізовані лише за умови проведення зустрічної звірки з контрагентом. Для цього необхідно отримати виписку з поточного рахунку в обслуговуючому банку, що підтверджує наявність

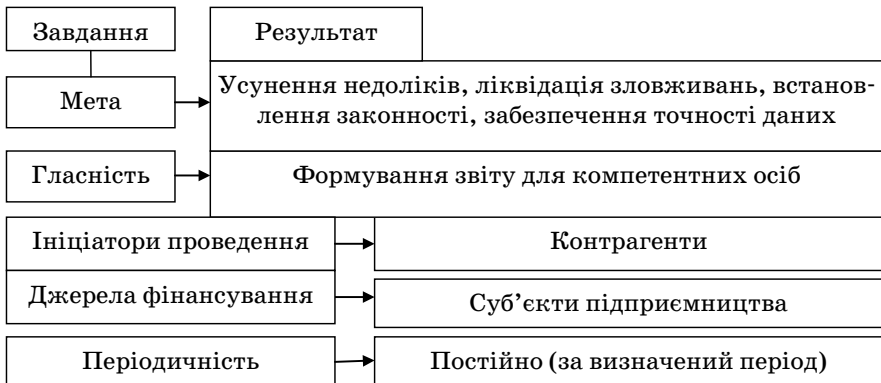


Рис. 2. Завдання контролю розрахунків з постачальниками та очікувані результати

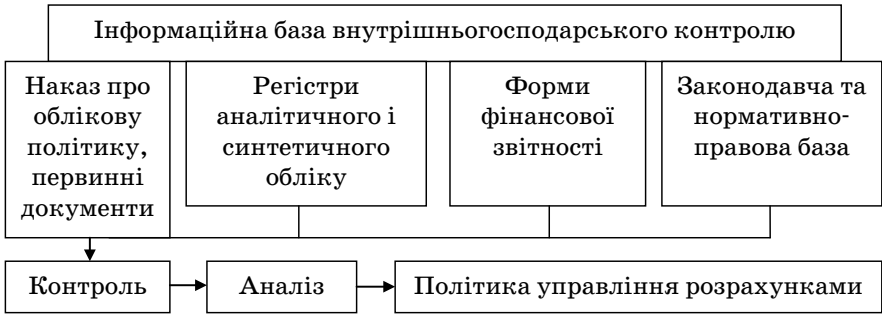


Рис. 3. Інформаційна база внутрішньогосподарського контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками

заборгованості. За автоматизованого методу бухгалтерського обліку розрахунків з контрагентами, не виникає проблем для оперативного процесу звірки взаємних вимог щодо виникнення заборгованості та її погашення. Економічні процеси, які виникають і здійснюються на підприємствах, становлять певне ціле, узагальнене, без відмінностей між окремими частинами та властивостями і передбачають виконання певних завдань з метою отримання оптимального результату (рис. 2).

Отже, в обліковій політиці суб'єкта підприємництва необхідно враховувати всі аспекти бухгалтерського обліку та мету, якої необхідно досягти, формуючи діючу інформаційну базу внутрішньогосподарського контролю (рис. 3).

Таким чином, аспекти удосконалення організації обліку і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками спроможні спростити процедуру здійснення розрахункових операцій та забезпечити своєчасне формування надійної обліково-інформаційної бази для користувачів усіх рівнів управління.

Література

1. Бабенко А. В., Фесенко В. В., Цьома К. Ю. Прикладні аспекти обліку та внутрішнього контролю розрахунків із постачальниками і підрядниками // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління: наук.-виробн. журн. 2016. № 4. С. 719–424.

2. Гевчук А. В. Методика дослідження бухгалтерської звітності в процесі перевірки розрахунків з контрагентами // Інтернаука: міжнар. наук. журнал.

Серія: «Економічні науки». 2019. № 6. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-6-5073>.

3. Каминський П. Д., Солонько А. І. Аспекти обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками: матер. І Міжнар. наук.-практ. конф. «Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики». Кривий Ріг: Донецький нац. ун-тет економіки і торгівлі імені Михайла Туган Барановського, 2016. С. 29–32.

4. Киян А. В., Ярмолюк О. Ф. Облік і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками // Економічні науки. 2015. № 9 (24). С. 77–80.

5. Ковова І. С., Добровольська О. А. Вітчизняні засоби автоматизації обліку і контролю розрахунків з контрагентами // Інтернаука: міжн. наук. журн. Серія: «Економічні науки». 2018. № 11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2018-11-4320>.

6. Савчук Д. Г., Доготар А. В. Особливості внутрішньогосподарського контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками // Матер. ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. «Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств» (м. Одеса, 9–10.11.2018 р.). Вид-во «Молодий вчений», 2018. С. 120–124.

Section 2.

MONEY, FINANCE AND CREDIT

Letiuka Viktoriia
*PhD Student of the
Institute of Business Technologies of Sumy State University
Sumy, Ukraine*

DIFFERENCE BETWEEN COMMERCIAL AND INVESTMENT BANKS

Investment banks and commercial banks represent two divisions of the banking industry, and each type provides substantially different services.

Investment banks expedite the purchase and sales of bonds, stocks, and other investments, and aid companies in making initial public offerings (IPOs) when they first go public and sell shares. Commercial banks act as managers for deposit accounts belonging to businesses and individuals, although they are primarily focused on business accounts, and they make public loans from the deposited money they hold.

Since the financial crisis and economic downturn beginning in 2008, many entities that mixed investment banking and commercial banking have fallen under intense scrutiny. There is substantial debate over whether the two divisions of the banking sector should operate under one roof or if the two are best kept separate.

Investment banks are primarily financial middlemen, helping corporations set up IPOs, get debt financing, negotiate mergers and acquisitions, and facilitate corporate reorganization. Investment banks also act as a broker or advisor for institutional clients [1].

Big investment banks include JPMorgan Chase (JPM), Goldman Sachs (GS), Morgan Stanley (MS), Credit Suisse (CS), and Deutsche Bank (DB). Clients include corporations, pension funds, other financial institutions, governments, and hedge funds. Many investment banks also have retail operations for small, individual customers. In Ukraine we have authorities of International Investment Bank.

Commercial banks take deposits, provide checking and debit account services, and provide business, personal, and mortgage loans. They also offer basic bank products such as certificates of deposit (CDs) and savings accounts to individuals and small businesses [2]. Most people hold a commercial bank account, rather than an investment bank account, for their personal banking needs.

Commercial banks largely make money by providing loans and earning interest income from the loans. Customer accounts, including checking and savings accounts, provide the money for the banks to make loans.

Customers like commercial banks because their money is secured and regulated by the government, but the interest earned on accounts is little to nothing, particularly compared to mutual funds, stocks, and other investments.

Commercial banks are insured by the federal government to maintain protection for customer accounts and provide a certain level of security. Investment banks differ because they are much more loosely regulated by the Securities and Exchange Commission (SEC) [3]. The Commission offers less protection to customers and allows investment banks a significant amount of operational freedom.

The comparative weakness of government regulation, along with the specific business model, gives investment banks a higher tolerance for and exposure to risk. Commercial banks have a much lower risk threshold. Commercial banks have an implicit duty to act in their clients' best interests. Higher levels of government control on commercial banks also decrease their level of risk tolerance [4].

Historically, institutions that combine commercial and investment banking have viewed with skepticism. Some analysts have linked such entities to the economic depression that occurred in the early part of the 20th century. In 1933, the Glass-Steagall Act was passed and authorized a complete and total separation of all investment and commercial banking activities. Glass-Steagall was largely repealed in 1999. Since that time, banks have engaged in both types of banking [5].

There are some benefits for banks that combine the functions of investment and commercial services. For example, a combination bank can use investment capabilities to aid a company in the sale of an IPO, and then use its commercial division to offer a generous line of credit to the new business. This enables the business to finance rapid growth and, consequently, to increase its stock price. A combination bank additionally gleans the benefits of increased trading, which brings in commission revenue.

As a conclusion we can say that, the primary difference between these two financial intermediaries is the audience they cater to as well as their

area of business. While commercial banks serve all the citizens of the country and its main business is to accept deposits and grant loans. Investment banks deal in securities and so its primary activity is to trade in financial assets and provide advisory services.

References

1. Federal Deposit Insurance Corporation // Deposit Insurance FAQs. 15th of March, 2020.
2. Board of Governors of the Federal Reserve System // What is the purpose of the Federal Reserve System? URL: https://www.federalreserve.gov/faqs/about_12594.htm — November 03, 2016
3. U. S. Securities and Exchange Commission// What We Do. URL: <https://www.sec.gov/about/what-we-do> — May 22, 2020
4. Federal Reserve History // Banking Act of 1933 (Glass-Steagall). URL: <https://www.federalreservehistory.org/essays/glass-steagall-act> — November 22, 2013.
5. Federal Reserve History // Financial Services Modernization Act of 1999, commonly called Gramm-Leach-Bliley. URL: <https://www.federalreservehistory.org/essays/gramm-leach-bliley-act>. November 13, 2013.

Жилякова Олена Валеріївна

кандидат економічних наук

*Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

ВПЛИВ КРИЗИ НА РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Існування ефективно функціонуючого ринку страхування є важливою складовою фінансового ринку країни та однією з основних умов підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. Останнє десятиріччя український страховий ринок, що знаходиться на ранній стадії свого розвитку і має проблеми притаманні цьому періоду, відчував негативний вплив факторів, пов'язаних з макроекономічною та політичною кризами. У 2020 році низку дестабілізуючих чинників було доповнено негативним впливом коронакризи. За перше півріччя 2020 року кількість страховиків знизилась на 18 (7,7%) компаній та становила 215. Слід, зауважити, що у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року, коли відбулось скорочення учасників страхового ринку на 58 (20,6%) компаній, зниження кількості страхових компаній у 2020 році відбувалось значно меншими темпами. За даними обзору Національним банком України небанківського фінансового сектору ще 57 страховиків можуть покинути ринок з причин невиконання повною мірою вимог до платоспроможності та достатності капіталу, низької якості активів [1]. Однак, слід враховувати, що у червні 2020 року закінчився перехідний період виконання страховими компаніями вимог до платоспроможності, отже окремі страховики, якість активів яких не задовольняє вимогам, мають ужити заходів включно з докапіталізацією. В той же час, за перше півріччя 2020 року стан розвитку страхового ринку України мав такі характеристики:

- валові страхові премії зросли на 4,4% порівняно з першим півріччям 2019 року;
- структура страхового портфеля є сталою, найбільшу питому вагу мають традиційно автостраховання, страхування життя та добровільне медичне страхування;

- відбувалось зниження показника збитковості ризикових видів страхування;
- концентрація ринку не змінилась (на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя — низька, на ринку страхування життя — помірна).

Таким чином, у порівнянні з іншими учасниками небанківського фінансового сектору ринок страхування постраждав від кризових явищ у найменшій мірі — за основними показниками діяльності спостерігається відсутність змін, які характеризували б погіршення стану страхового ринку.

Сьогодні науковцями та практиками сформовано нове сприйняття кризи як випробування та поштовху, що при достатній міцності та концентрації зусиль, спроможна створити нові передумови для забезпечення подальшого розвитку ринку на якісно новому рівні.

Саме тому у цей період страховики стали використовувати переваги діджиталізації, а саме: швидкість та повнота отримання інформації для дослідження попиту, легкість актуалізації інформації, доступність послуг в незалежності від часу та місця перебування страхувальника, різноманітність каналів аквізиції, економія часу, зменшення витрат на ведення страхової справи та зменшення вартості страхових послуг. Інтенсивно розвиваючи запроваджені раніш інноваційні технології страхові компанії у період карантину широко використовували засоби інтернет-маркетингу для залучення нових клієнтів, проведення дистанційних зустрічей, андеррайтингу, заключення договорів та їх супроводу. Використання можливостей соціальних мереж, месенджерів, онлайн калькуляторів надало можливість проводити аквізицію в мовах карантинних обмежень [2].

Період коронакризи став поштовхом для розвитку страхового ринку, позначив нові тенденції в організації страхової справи, а саме:

- деглобалізація, спричинена обмеженнями карантину, дає перевагу місцевим локальним учасникам страхового ринку і знижує значення міжнародних брендів;
- підвищення попиту на послуги з особистого страхування;
- стрімка діджиталізація і орієнтованість страховиків на технологічність;
- запровадження регулятором ризик-орієнтованого підходу до нагляду за компаніями з урахуванням їх суспільної значимості.

Для страхової галузі криза мала як очевидні негативні наслідки так і приховані можливості, так як введення карантинних заходів вимагає прискорення впровадження цифрових інструментів і каналів через широке застосування дистанційної роботи, ціновий тиск і зміни в поведінці клієнтів.

Література

1. Огляд небанківського фінансового сектору // Національний банк України: [офіційний веб портал]. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2020-10.pdf?v=4

2. Жилякова О. В., Жилякова Г. С. Інноваційні технології у страхуванні життя // Modern Economics. 2020. № 22(2020). С. 13–17. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V22\(2020\)-02](https://doi.org/10.31521/modecon.V22(2020)-02).

Section 3.

PUBLIC ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND PUBLIC SERVICE

Дзюндзюк Вячеслав Борисович
доктор наук з державного управління, професор
Харківський регіональний інститут державного управління
НАДУ при Президентові України
м. Харків, Україна

Котух Євген Володимирович
кандидат технічних наук, доцент
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

ПРОБЛЕМИ УРЯДУВАННЯ У СФЕРІ КІБЕРБЕЗПЕКИ

Політика у сфері кібербезпеки може ґрунтуватися на односторонніх чи багатосторонніх заходах. Проте до тих пір поки код кіберпростору, тобто інструкції, вбудовані в його апаратне та програмне забезпечення [3], в основному ігнорує фізичні кордони, односторонні зусилля, як правило, є дорогими або неефективними. Держави завжди можуть напевно відключити себе від Інтернету. Але тоді їм доводиться нести витрати, пов'язані з економічною (і культурною) ізоляцією. Під час тижневого відключення інтернету в Єгипті у 2010 році, яке уряд навмисно здійснив, єгипетська телекомунікаційна індустрія втратила дохід, оцінюваний в 90–110 мільйонів доларів США [7]. Зведення віртуальних огорож, тобто ізоляція себе на синтаксичному, а не на фізичному рівні кіберпростору також ускладнює міжнародні обміни. Якщо запозичити метафоричний опис ситуації у М. Лібіцкі, то той, хто хоче бути на агорі, не може залишатися в замку весь час [4, с. 62–72].

Як неодноразово наголошувалось вище, співпраця конче необхідна для забезпечення кібербезпеки, оскільки навіть найбільш дієздатна держава не може сподіватися самостійно передбачити та відобразити всі

кібератаки. Співпраця може здійснюватися на разовій або системній основі. Останнє, на наш погляд, найкраще здатне забезпечити врядування. К. Оффе пропонує відрізнити врядування від управління ієрархічними та ринковими структурами [6]. Цей термін також застосовується до діяльності так званих багатосторонніх структур, які забезпечують механізми співпраці різних публічних і приватних акторів [5]. Відповідно до такого розуміння врядування у сфері кібербезпеки включає в себе добровільні спільні зусилля публічних і приватних акторів із забезпечення доступності, автентичності, цілісності та конфіденційності цифрових даних, що зберігаються в кіберпросторі або переданих через нього.

Існують деякі характеристики врядування у сфері кібербезпеки, які можуть як посилювати зазначене вище співробітництво, так і загрожувати йому. Серед цих характеристик найбільш важливими є наступні:

1. Практично всі можливості для атаки або захисту в кіберпросторі залежать від знання про уразливість [3, с. 54]. Як правило, ці уразливості складаються з невідомих властивостей комп'ютерного коду. Але з тим же успіхом вони можуть стосуватися і людей або організацій, схильних до атак соціальної інженерії. В обох випадках саме знання, а не матеріальні можливості, дають здатність протистояти загрозам у кіберпросторі. Однак поширення та використання знань набагато важче виявити і, отже, регулювати, ніж поширення або використання матеріальних можливостей.

2. Оскільки знання є основним ресурсом у сфері кібербезпеки, в цій сфері спостерігається тенденція до зменшення асиметрії влади. Існує безліч суб'єктів, здатних здобувати знання і, відповідно, наносити серйозної шкоди в кіберпросторі. Крім того, географічне положення цих суб'єктів не має значення для більшості операцій. З цих двох причин співпраця з цими суб'єктами або проти них повинна бути всеохопною. Отже, досягнення домовленостей утруднено. Це також більш ризиковано, враховуючи той факт, що обмін інформацією може здійснюватися нескінченно. В цьому відношенні управління кібербезпекою структурно дуже схоже на співпрацю в галузі розвідки [2].

3. Наявні та діючі кодекси в кіберпросторі явно не сприяють відповідальності за інциденти. Таким чином, заохочується порушення правил і, відповідно, не заохочується їх дотримання. Можлива також і неправильна атрибуція, за якої треті сторони будуть проводити операції «під фальшивим прапором» і, таким чином, спричиняти взаємні звинувачення «всіх проти всіх». Отже, *quid pro quo* як основний принцип встановлення та стабілізації співробітництва [1] не працює добре в кіберпросторі.

4. Феномени, що відрізняються в фізичному світі, такі як злочинність, війна та інтелект, як правило, досить схожі в кіберпросторі. Отже, існує більший ризик неправильної класифікації поведінки й серйозного неправильного сприйняття намірів. Крім того, важко точно визначити межі співпраці та забезпечити, щоб актори не використали свої законні права в одній сфері в якості прикриття для негативних дій в інших сферах.

Зрозуміло, що ці характеристики не впливають однозначно негативно на співробітництво різних акторів у сфері кібербезпеки, але ускладнюють його, спричиняючи певні проблеми, які можна вирішити лише через запровадження ефективного врядування у даній сфері.

Але тут слід мати на увазі, що врядування у сфері кібербезпеки — це нова і методологічно складна сфера досліджень. З огляду на мізерність емпіричних даних, предметна сфера в кращому випадку дозволяє проводити тільки розумові експерименти і рудиментальну перевірку правдоподібності. Отже, всі види висновків можуть бути тільки попередніми і до них слід ставитися з граничною обережністю. З огляду на ці застереження, можна стверджувати, що кібербезпека за своїми основними характеристиками меншою мірою сприяє міжнародному співробітництву, ніж інші проблемні сфери, і це може призвести до загострення різного роду проблем співробітництва. Але більш проблематичним є те, що багато держав зі слабким кіберзахистом просто серйозно не дбають про вирішення цієї проблеми і тим самим створюють суспільну шкоду. На щастя, існує група держав та міжнародних організацій, готових і здатних надати допомогу в забезпеченні кібербезпеки. Чого досі не вистачає, так це надійних санкцій проти тих, хто нехтує питаннями забезпечення кібербезпеки.

Ініціативи щодо зміцнення довіри в кіберпросторі вимагають наявності надійних режимів моніторингу, якими проте можна легко зловживати з метою шпигунства, тому політика колективного стримування кіберзагроз потребує інституційних гарантій від такого ризику. Нарешті, існує проблема орієнтації на відносні вигоди: держава страждає від різних рівнів уразливості, можливостей і публічно-приватних відносин. Через це глобальне регулювання будь-якого окремого аспекту кібербезпеки супроводжується асиметричним розподілом відносних вигод. І знов-таки подолати цю проблему можна лише через вибудовування довірчих відносин співпраці між різними, як глобальними, так і національними, акторами.

Лірэпарыя

1. Axelrod R. Die Evolution der Kooperation. München: Oldenbourg, 2009.
2. Daun A. Auge um Auge: Intelligence-Kooperation in den deutsch-amerikanischen Beziehungen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011.
3. Gaycken S. Cyberwar: Das Internet als Kriegsschauplatz. München: Open Source Press, 2011.
4. Libicki M. C. Conquest in Cyberspace: National Security and Information Warfare, Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
5. Mathiason J. Internet Governance: The new Frontier of Global Institutions. London/New York: Routledge, 2009.
6. Offe C. Governance — ‘Empty Signifier’ oder sozialwissenschaftliches Forschungsprogramm / Schuppert G. F., Zürn M. (Eds.). Governance in einer sich wandelnden Welt. Wiesbaden: VS Verlag, 2008. PP. 61–76.
7. Olson P. Egypt’s Internet Blackout Cost More than OECD Estimates // Forbes, 03.02.2011. URL: <http://blogs.forbes.com/parmyolson/2011/02/03/how-much-didfive-days-of-no-internet-cost-egypt/>

Тихончук Леся Хотіївна
*доктор наук з державного управління,
доцент кафедри державного управління,
документознавства та інформаційної діяльності
Національний університет водного господарства
та природокористування
м. Рівне, Україна*

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ НАДРОКОРИСТУВАННЯМ — СКЛАДОВА ПРИВАБЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ДЕРЖАВИ

Одним з шляхів покращення інвестиційного клімату в державі є модернізація механізмів публічного управління надрокористуванням. Залученню інвестицій у видобувну галузь України заважають складне регуляторне поле, відсутність довіри інвесторів до держави. Спрощення комунікації бізнесу і бюрократичного апарату, гарантування державою прозорих механізмів роботи надрокористувачам — зможуть покращити інвестиційну привабливість вітчизняного видобування. Нарощення власного видобутку сприятиме зміцненню енергетичної незалежності держави та є важливим для економіки країни в цілому: створюються робочі місця, розвиваються супутні виробництва, розбудовується інфраструктура, сплачуються податки до державного бюджету.

Ефективне публічне управління у сфері надрокористування має бути забезпечене пошуком у найкращий спосіб використання ресурсів задля досягнення пріоритетних цілей державної політики. Саме дослідженню аспектів ефективності публічного управління в даній галузі присвячене дослідження. Раціональне використання надр і збереження природних багатств має бути основою стійкого розвитку держави, забезпечуватись відповідними адміністративними режимами публічного адміністрування. Надра та земля відповідно до Конституції України перебувають під особливою охороною держави.

Сьогодні саме вона має бути практичною конструкцією по наданню сервісів та послуг в цій сфері. Формування нових підходів зумовлює появу нового кола відносин, що передбачають нові методи адміністра-

тивного державно-владного впливу. При наявності нового законодавства, яке гарантує права приватних інвесторів у сфері видобутку корисних копалин і розподілу продукції, паралельно функціонують стандарти надровидобування колишнього СРСР (надровидобування в умовах державної монополізації). Тому опрацювання нових методів управління та адміністративного супроводу потребує переосмислення та нових підходів.

Дослідження автором діяльності регулятора Державної служби геології та надр України надало змогу встановити, що з метою залучення інвестицій у розробку українських надр регулятором впроваджено у 2020 році: проведення е-аукціонів та конкурсів угод про розподіл продукції; створено Інвестиційний атлас надрокористувача (>300 об'єктів); проведено 6 аукціонів, продано 36 спецдозволів за 780 млн. грн.; вирішення питання Чорноморського шельфу та Юзівського УРП; підписання УРП з переможцями конкурсів. Спрощено доступ до геологічних даних: відкрито data-room для нафтогазових конкурсів; партнерство з USGS, USAID, Schumberger; відкрито реєстр протоколів ДКЗ і розпочато розміщення онлайн оцифрованих геолзвітів; наповнюється інтерактивна карта корисних копалин (контури родовищ); створюється публічний каталог відомостей про геоінформацію. Змінено шість постанов Уряду про прозоре надання надр і геоінформації у користування, прийнято два закони по спрощенню видобутку бурштину та інших корисних копалин. Розробляються законопроекти по підтримці розвитку вітчизняних галузей надрокористування (№ 4187), по посиленню відповідальності за незаконний видобуток (№ 3576), по стимулюванню ефективного користування ділянками нафтогазоносних надр (№ 2807, 4252), по проведенню очисних робіт русел гірських річок, по актуалізації Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази на період до 2030 року, новий Кодекс України про надра. За результатами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм Держгеонадрамиза період 2018–2019 рр. регулятором проведено аналіз виконання Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази до 2030 року та підготовлено проект закону про її актуалізацію. Для нівелювання ризику зловживань та недоотримання доходів Держбюджету: прийнято постійний урядовий Порядок проведення е-аукціонів з продажу спецдозволів, оновлено урядовий Порядок надання спецдозволів без аукціонів зі скороченням таких випадків, оновлено урядову Методику визначення початкової вартості спецдозволів ініційовано вдосконалити обрахунок вартості геоінформації на рівні закону (№ 4187). Ініційовано заміну спецдозволів ГВ+ДПР на «наскрізні» задля уникнення

маніпуляцій з обсягами вилученої сировини (№ 4187). Розроблено оновлену форму Актів перевірок та розпочато системне розміщення статусу приписів онлайн (inspections.gov.ua). Розроблено інструкцію зі складання проєктів та кошторисів для малого та середнього бізнесу. Готується програма інвентаризації законсервованих нафтогазових свердловин у 2021 році.

Один з досліджуваних напрямів автором в розрізі особливостей управління надрокористуванням — це організація та управління розробкою самородної міді з метою залучення інвестицій у надровидобувну галузь. У 1995 році Кабінет міністрів України Постановою від 10 травня № 330 затвердив Комплексну програму розвитку промислової бази для виробництва міді та її сплавів і напівфабрикатів. Основною метою цієї програми «Мідь України» було створення на державному рівні сприятливих умов для забезпечення потреб машинобудування, оборонного комплексу, сільського господарства, будівництва, інших галузей народного господарства в прокаті і виробках із міді та її сплавів. Однак дана програма до 2020 року не реалізована. Анексія Криму, захоплення східних територій — це те, що зобов'язує державу реалізувати дану програму. Українські споживачі, які гостро потребують цієї продукції, змушені закуповувати значну її частину за межами України і скорочувати виробництво товарів. При цьому наявні в Україні потужності з виробництва прокату міді та її сплавів не завантажені, оскільки немає мідної сировини, а значна частина мідевмісного брухту і відходів з різних причин експортується, незважаючи на те, що експорт прокату міді та її сплавів значно ефективніший, ніж експорт брухту і відходів міді.

Сировинна економіка вже давно стала конкурентним полем боротьби між невеликою кількістю країн та добувних компаній. Особливо помітно це на ринках основних руд металів — залізної, титанової, уранової та алюмінію. Особливе місце в цьому переліку займає мідь. Мідна руда посідає друге місце в світовій торгівлі металевими корисними копалинами. На найбільших біржових майданчиках світу позиції міді так само широко представлені, як і залізна руда та нафта. Хоча обсяги видобутку значно менші. Показники цін на мідь, засновані на ф'ючерсних контрактах, вже давно стали індикатором здоров'я економіки та показником для наукового прогнозування економічного зростання. Україна досить багата на руди металів, що дозволяє нам будувати економіку, що б відповідала надсучасним ринковим тенденціям.

Ефективне управління в галузі використання та охорони надр при всіх напрацюваннях регулятора додатково вимагає реалізації

програми «Мідь України». При реалізації основних заходів цієї Програми можливо задовольнити потреби країни у прокаті, скоротити витрати іноземної валюти на придбання катодної міді, забезпечити додаткові валютні надходження від експорту конкурентоспроможної продукції на основі вдосконалення структури підгалузі і технічного переоснащення виробництв, підвищити економічну незалежність і безпеку держави. Даною Програмою встановлено, що попередні дані геологорозвідки свідчать про можливість для створення власної сировинної бази, здатної частково задовольнити потреби промисловості в мідній сировині. Також передбачено проведення геолого- та техніко-економічних оцінок запасів міді Прутівського родовища мідно-нікелевих сульфідних руд у Житомирській області і Турійсько-Луківського рудного поля самородної міді у Волинській області. Не закрито питання про промислове мідне зруденіння для найбільш перспективних ділянок на Волині — Ратнівської і Рафалівської Волинський регіон. Західна Волинь славиться самородною міддю, на яку багаті базальти цього краю. Мідь із вулканітів Волині найбільше подібна до самородної міді з мічиганських родовищ (США), що свідчить про близькі умови їхньої кристалізації. Мідь в Україні не видобувається і є імпортним товаром. Виявлені поклади міді на Волині унікальні за запасами, за складом руд. Їхня розробка та вилучення корисних компонентів не мають потреби в традиційно складному хімічному процесі.

Запропонована Національним університетом водного господарства та природокористування (м. Рівне) технологія видобутку самородної міді передбачає значно менші економічні витрати для створення і функціонування підприємства для видобутку міді. Отримані напрацювання науковцями дозволять скласти регіональну програму з комплексної розробки базальтів Волині з вилучення самородної міді й інших коштовних металів, а видобуток руди світового металу номер 2 не залишиться драйвером економічного зростання лише на папері. 2020 рік регулятором був присвячений видобутку бурштину. 2021 — має бути роком «Мідь України». Інвестори, науковці, розробники та громади очікують саме цього. Проведення роботи в громадах, де є поклади самородної міді, шляхом опитування та інформування громадян підготує сприятливий майданчик для подальшої реалізації цієї державної програми.

Література

1. Державна служба геології та надр. URL: <https://www.geo.gov.ua/>
2. Програма «Мідь України» затверджена Постановою КМУ 10.05.1995 р. № 330. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-95-%D0%BF#Text>
3. Корецький М. Х., Клеменс Будзовські, Маланчук Є. З., Пелех Ю. В., Маланчук З. Р. Перспективи видобутку міді та супутних металів в Рівненсько-Волинському регіоні України // Вісник НУВГП. 2013. № 1 (61). С. 3–11.

Section 4.
ECONOMICS AND MANAGEMENT
OF THE NATIONAL ECONOMY

Hobela Volodymyr
PhD, Senior Lecturer
Lviv State University of Internal Affairs
Lviv, Ukraine

GREENING IN THE CONDITIONS
OF INSTABILITY OF SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT

The processes of globalization, in addition to ensuring economic development, lead to global environmental problems. At the same time, a significant part of the population is below the poverty line and is deficient in food and drinking water. There is a significant level of social stratification of the population. It can be argued that social injustice is growing, because the level of socio-economic well-being of countries is quite differentiated, and the level of damage to the environment is the same. After all, environmental threats and catastrophes do not spread only within the administrative boundaries of the state. The ever-growing population and the law of growing population needs are the driving forces that stimulate the growth of production and consumption of various goods. At the same time, the state of the environment requires an immediate reduction in the number of harmful substances that enter ecosystems. As a result, a situation is created from which it is difficult to find a way out. All this makes the emergence and development of greening processes, both economic processes and social development in general.

The term greening has appeared in the scientific lexicon relatively recently. Therefore, there is no unanimity regarding the unambiguous interpretation of this concept. There are many different approaches to its definition, as the term itself is ambiguous. It can be considered in different aspects.

Greening can be considered as: “the process of penetration of ideas, knowledge, laws of ecology, ecological thinking in other areas of science, production, in the life of society, the state” [1]. That is the penetration of environmental aspects into all areas of human activity and management. This process should be provided by environmental management methods. By accepting the environmental imperative as the basis for the functioning of society. In this way, it is possible to form a new ethical system of human existence in the modern world as an integral part of it [1].

Greening is a process of continuous environmental improvement aimed at overcoming global environmental problems and a system of measures to protect the environment.

This interpretation traces the main conceptual idea of these measures, which is to prevent negative effects on the environment but does not take into account measures to eliminate negative effects [2]. The effective functioning of the ecological and socio-economic system is impossible without the development of a system of measures to eliminate the consequences of environmental disasters. Because a certain number of these negative manifestations are not controlled and predictable. In addition, the current state of the ecological system needs immediate “recovery” in order to preserve the environment and biodiversity for future generations.

According to some scientists, the main task of the greening process is to make environmental products and services an attractive and efficient commodity for the national economy [1]. This approach is a purely economic mechanism for implementing environmental policy. The basic principles of greening must coincide with the basic principles of the economic system. It is necessary to increase the profitability of environmental goods in order to win a significant share of the consumer market. This will make it possible to harmonize the principles of environmental security and the principles of economic security. But it can be an effective method of the transition of the national economy to the path of sustainable development and the creation of a “green economy”.

The term greening is also considered in the sense of greening social development. The greening of social development must ensure a change in society, which will lead to new social relations, the formation of social institutions, moral norms, and values based on the ideas of sustainable development, “green” production, overcoming environmental threats, and creating an environmentally safe environment for current and future generations. The ecological dominant in the system of public relations must become a reality today. Thus, it is necessary to form a system of public views on the moral aspect of limiting the consumption of natural resources and harming the environment.

These definitions consider the process of greening in a broad sense, and aim, above all, to form a new system of thinking and perception of objective reality in the field of nature management and economic development. Thus, the basis of these processes is the greening of education and science, in order to change the prevailing opinion about the use of natural resources. Achieving this effect is possible through the penetration of the idea of greening only in all spheres of human life. This is ensured by the greening of education, the greening of scientific thought the greening of enterprise and industry in general, the greening of regional policy of local executive bodies, the greening of public policy, and the greening of international and global policy. This method involves the voluntary reorientation of the economic system, due to the formation of new regional, sectorial, and state environmental and economic policies.

Since there has been a significant increase in the population of our planet over the past decades, it is logical to assume that in the near future the number of natural resources per person will be constantly declining [3]. Therefore, the greening of the social sphere should provide solutions to the following problems:

- overcoming poverty;
- guaranteeing social and spiritual growth;
- promoting the efficient use of natural resources;
- overcoming global environmental problems;
- ensuring humane regulation of the population [3].

References

1. Shevchuk V. Ya. Ekolohichne upravlinnia: pidruchnyk. Kyiv: Lybid, 2004. 430 s.
2. Syniakovych I.M., Holovko A.A., Kovalyshyn V.R., Polovskyi A.M. Ekolohizatsiia suchasnoho suspilnoho zhyttia v konteksti podolannia ekolohichnykh zahroz i zmitsnennia ekolohichnoi bezpeky // RVV NLTU Ukrainy. 2015. № 13. S. 186.
3. Syniakovych I. M. Ekolohizatsiia lisokorystuvannia v konteksti podolannia hlobalnykh ekolohichnykh zahroz: kolektyvna monohrafiia. Lviv: Kamula, 2014. 592 s.

Папірник Соломія Євгеніївна

студентка

Національного університету «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку української економіки досить гостро постає питання недостатності власних фінансових ресурсів для ефективного її розвитку. Популярним шляхом вирішення цієї проблеми є нарощення обсягів державного боргу. Однак переважаюча частка зовнішніх запозичень в його структурі веде до часткової втрати фінансової незалежності держави. Саме тому актуальним постає питання нарощення обсягів внутрішнього державного боргу, який є менш ризиковим навантаженням на економіку України.

Загалом основним інструментом, за допомогою якого Україна формує внутрішній державний борг, є облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Вони представляють собою цінні папери, емітовані Міністерством фінансів за дорученням Кабінету Міністрів, які розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку. Генеральним агентом щодо обслуговування випуску ОВДП та їх погашення виступає Національний банк України. При цьому ОВДП можуть бути номінованими як в національній, так і в іноземній валюті [1]. Найпопулярнішою ж валютою випуску є гривня. Якщо говорити про іноземні валюти, то найбільшою є їх частка в 2013 році, що пов'язано зі спадом попиту на гривневі ОВДП. Окрім того, в 2013 році на ринок вийшов новий цінний папір, а саме 21 — денні ОВДП, номіновані в доларах США зі ставкою дохідності 5% [2]. Досліджуючи динаміку розміщення ОВДП в розрізі валют, варто звернути увагу на те, що кошти, отримані від розміщення валютних ОВДП, спрямовуються в усі роки виключно на покриття дефіциту державного бюджету. Натомість емісія гривневих ОВДП зумовлена більшим різноманіттям передумов. Саме тому зобразимо графічно структуру гривневих ОВДП за напрямками використання отриманих коштів на рис. 1.

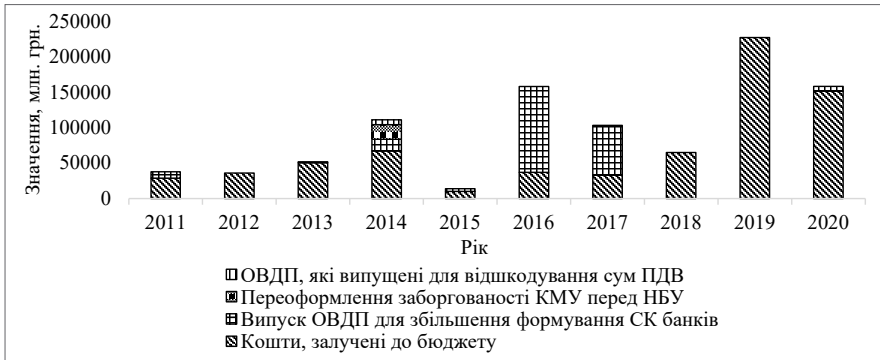


Рис. 1. Структура ОВДП за напрямками використання отриманих коштів у 2011–2020 роках [3]

Рис. 1 наочно демонструє, що основний напрям використання коштів, отриманих від первинного розміщення ОВДП — це покриття бюджетного дефіциту. Цікавим в даному контексті є 2014 рік, коли отримані кошти спрямовувалися на 4 цілі, а саме покриття дефіциту бюджету, збільшення формування статутного капіталу банків, переоформлення заборгованості Кабінету Міністрів України перед НБУ щодо здійснення платежів із погашення траншу Уряду, а також відшкодування сум податку на додану вартість. Така особливість випуску облігацій 2014 року зумовлена кризовими явищами, які мали прояв у цей період. Складна політична та економічна ситуація загострили питання нестачі фінансових ресурсів всередині країни. Водночас спостерігалася несприятлива ситуація і в банківському секторі. Впродовж 2014–2016 років тривала системна банківська криза, що призвела до ліквідації 90 банків, на які разом припадало близько третини активів банківської системи до цієї кризи [4]. Натомість залишилися на ринку системно важливі банки, які мали уже певні здобутки та авторитет. Перед ними, в свою чергу, постала необхідність збільшення статутного капіталу. Саме це і посприяло такому значному зростанню обсягів емісії ОВДП у 2016 році. Помітним був обсяг спрямування коштів, залучених від розміщення цінних паперів на внутрішньому ринку, на докапіталізацію банків і в 2017 році.

2019 рік ознаменувався досягненням історичного максимуму в обсягах розміщених ОВДП. Зумовлено це нарощенням дефіциту державного бюджету, підвищенням інтересу до українських боргових цінних паперів з боку нерезидентів та фізичних осіб, а також удосконаленням механізму розміщення ОВДП з вересня 2018 року, яке

сприяє формуванню більш демократичного, прозорого і привабливого для широкого кола учасників ринку ОВДП.

Варто також навести структуру ОВДП за ознакою власника (рис. 2).

З рисунка 2 ми бачимо, що найбільша частка ОВДП перебуває у власності банків, які у 2020 році наростили свої інвестиції у державний борг. Посприяло цьому зниження облікової ставки НБУ, яке зумовило відповідне зменшення ставки рефінансування до 6%. Таким чином, комерційні банки отримали змогу брати кредити рефінансування від НБУ, вкладати ці кошти в облігації і банально заробляти на різниці відсотків. При цьому дана схема є цілком легальною. На другому місці за обсягом портфеля ОВДП знаходиться НБУ, адже саме він є депозитарієм для ОВДП, тобто установою, яка веде централізований облік цих ЦП в бездокументарній формі. Третє місце припадає на нерезидентів, які у 2019 році збільшили свій портфель ОВДП у 18,5 разів, однак вже з початку 2020 року вивели кожен третю гривню, вкладену в дані боргові цінні папери. І причини цього є досить зрозуміли, адже в рамках проведення стимулюючої монетарної політики НБУ зменшилася дохідність ОВДП, до того ж існує високий рівень невизначеності щодо термінів поширення пандемії. При цьому портфель нерезидентів зменшується переважно за рахунок тих ЦП, за якими настає строк погашення [5].

Існує також зв'язок між випуском ОВДП та дефіцитом державного бюджету — 2021. Таким чином, бюджетний дефіцит встановлено на рівні 6% ВВП. В 2020 році він становив 7,5%, однак таке значення було обґрунтованим, зокрема різким спадом економіки у зв'язку з поширенням пандемії. У той час рівень дефіциту бюджету, який закладено на 2021 рік, викликає великі сумніви щодо здатності підтримувати макрофінансову стабільність, в тому числі через структуру його



Рис. 2. Структура ОВДП, які знаходяться в обігу за ознакою власника (станом на 25. 11. 2020) [3]

фінансування, в якій значну частку становлять ОВДП [6]. Підвищення дохідності ОВДП задля фінансування дефіциту бюджету потягне за собою подорожчання кредитів, що суперечить сучасній м'якій монетарній політиці НБУ, спрямованій на відновлення економіки. Загалом це може призвести до загострення проблеми державного боргу України.

Таким чином, можемо підсумувати, що ринок облігацій внутрішньої державної позики відіграє вагому роль в питанні ефективного розвитку економіки України. Його функціонування дає змогу залучати фінансові ресурси на внутрішньому ринку, що сприяє зменшенню рівня фінансової залежності від зовнішніх кредиторів та відтоку валюти закордон. Водночас перед Україною стоїть важливе завдання щодо удосконалення даного сектору фінансового ринку, в тому числі у напрямку підвищення рівня довіри інвесторів до державних боргових ЦП та рівня фінансової обізнаності громадян. Окрім того, існує необхідність зміни схеми використання коштів, отриманих від розміщення ОВДП, а саме їх спрямування не лише на поточне споживання, а й на стратегічний розвиток України.

Література

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ovdp>
2. Мінфін розмістив ОВДП на 1,9 млрд. грн // Укрінформ: мультимедійна платформа іномовлення України. 2013. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/1607638-minfin_rozmistiv_ovdp_na_19_mlrd_grn_1901422.html
3. Статистика Національного Банку України // Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>
4. Макаренко І. Банківська криза 2014–2016 років коштувала Україні 38% ВВП / І. Макаренко // UNN: українське інтернет-видання. 2017. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1671800-bankivska-kriza-2014-2016-rokiv-koshtovala-ukrayini-38-vvp-nbu>
5. Вінокуров Я. Іноземці втрачають інтерес до українського держборгу: як на це відреагує гривня / Я. Вінокуров // Економічна правда: українське інтернет-видання. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/09/21/665314/>
6. Водяний А. Бюджет-2021: планів багато, грошей мало / А. Водяний // Лівий берег: українськомовне та англломовне інтернет-видання. 2020. URL: https://lb.ua/economics/2020/09/15/465987_byudzhet2021_planiv_bagato_groshey.html

Section 5.

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Dzhur Olga

PhD, Associate Professor

*Oles Honchar Dnipro National University
Dnipro, Ukraine*

Dzhur Yevhen

PhD, Professor

*Oles Honchar Dnipro National University
Dnipro, Ukraine*

PRIORITY SCIENTIFIC TRENDS OF RESEARCH IN THE SPACE INDUSTRY

The aerospace sector of the economy has always been attractive to societies, economies and individuals due to its efficiency, profitability and usefulness. It is an active driver of all other sectors of the economy, a leader in innovative developments that become the basis for the development of other enterprises and industries. Identifying promising areas of R&D that will provide key success factors for Ukrainian space enterprises is a strategic task for both the enterprises themselves and the Government of Ukraine.

The issue of the need for astronautics, its optimal structure, purpose, directions of development in Ukraine has been considered and discussed at forums, conferences, government meetings many times. It is worth noting the journalistic and scientific works of Yu. Alekseev, V. Gorbunin, L. Kuchma, O. Kashanov, O. Fedorov, O. Degtyarev, E. Kuznetsov, N. Mittrakhov, O. Pilipenko, A. Shevtsov, A. Shekhovtsov and others. The scheme of choosing the optimal organizational and legal form of organization (enterprise) of the space industry in modern Ukraine, taking into account global trends in aerospace business is presented in the author's work [1].

The space industry operates not only for the needs of one state. Today, as a consumer and producer, it is very closely integrated into the world economic system. Therefore, trends in world science, research and development are reflected in the development trends of the aerospace sector. In this aspect, the UNESCO World Science Report [2] should be highlighted, which highlights the common dilemmas facing countries, namely: finding a balance between local and international participation in research; basic and applied research; generation of new knowledge and production of knowledge that is in demand in the market; between science in the interests of society and science as the driving force of commercial activity. In Ukraine, the influence of global trends has become noticeable, such as geopolitical events (political conflict with Russia and the occupation of part of Ukrainian territories), environmental crises, energy problems, and the availability of an effective development strategy. The EU's Innovation Development Strategy (Europe-20 Strategy) has focused on creating smart, sustainable and inclusive growth that fosters knowledge, innovation, education and the digital society. The development programs of scientific and technological countries around the world have also moved in this direction with varying degrees of success. Thus, the key points in building a strategy for the development of Ukraine's space industry should be the tasks formulated in the UNESCO Report and decisions that include: 1) identifying areas and strategies that have the greatest impact on science and technology, ensure long-term development of society; 2) identification of promising markets for goods and markets for their consumption; 3) identification of risks and different scenarios for the development of scientific and technological development of Ukraine; 4) determination of priority areas of research. The American magazine, which covers business and political news in the space and satellite industry, SpaceNews conducted its research and identified 20 main current areas in 2020, namely: 1) the emergence of suborbital space tourism; 2) several flights to Mars; 3) return of "Hangar 5"; 4) public auction for the C-band in the US; 5) selection of winning companies under the US National Security Program on space launches; 6) improvement of the program for satellite maintenance and space debris cleaning; 7) "OneWeb" and "SpaceX" begin to deploy a large satellite group; 8) The US National Intelligence Agency engages suppliers of commercial images; 9) "SpaceX" will increase the number of space launches more than twice; 10) in China, the frequency of space launches will remain high; 11) Telesat will select a contractor to form the LEO satellite group; 12) new types of small launch vehicles enter the market; 13) observation of the Earth's surface: the integration of data is becoming a trend; 14) space startups find it harder to raise money; 16) reconfiguration of

communication satellites comes first; 17) the Artemis project is making progress; 18) launch of satellites engaged in electronic reconnaissance from space; 19) commercial test manned launches; 20) commercial alternatives to NASA's satellite tracking and retransmission system appear [3].

The main types of modern space activities include: space and applied research; development and production of launch vehicles, development and production of rocket engines; development and production of spacecraft; development and production of ground equipment; launch services and spacecraft management; satellite and television services, satellite internet services and sales of services; satellite navigation services and sales of services; Earth observation services, sale of images and services; space insurance and legal support services, orbital flights and space tourism services; space education and information support services. Management of the space industry of Ukraine is entrusted to the State Space Agency of Ukraine, which is responsible for the development and justification of the National Targeted Scientific and Technical Space Programs of Ukraine. The main directions of the National Targeted Scientific and Technical Space Program of Ukraine for 2013–2018 were: 1) implementation of remote sensing of the Earth from space (in 2018 it was financed by 56.23%); 2) improvement of space telecommunication and navigation systems (100% funded in 2018); 3) conducting space activities in the interests of national security and defense; 4) conducting scientific space research (funded by 98.97% in 2018); 5) deepening of international cooperation (in 2018 it was financed by 18%). Tasks “Creation of space complexes” and “Ensuring industrial and technological development” at the expense of the state budget in 2018 were not funded.

Among the most important tasks performed in 2019, the Chairman of the State Space Agency of Ukraine singled out the direction “Carrying out space activities in the interests of national security and defense”, which was fully funded in the amount of 78500.0 thousand UAH. Tasks were also performed: remote sensing of the Earth from space; improvement of space telecommunication and navigation systems; conducting space activities in the interests of national security and defense; conducting scientific space research; creation of space complexes; deepening international cooperation. “The results of the industry in 2019 were negative for the industry in terms of growth of production and sales — compared to the same period last year, production of marketable products (at comparable prices) decreased by 21.4%, and sales decreased by 24.0%. “Arrears on payments to the budget as of September 30, 2020 is 197.4 million UAH. Compared to 01.011.2020, the debt to the budget (arrears) has increased four times. Depreciation of fixed assets by enterprises of the industry on

30.09.2020 is 93%. For 9 months of 2020, the average number of full-time employees of all enterprises in the industry was 13,896 people (economically active enterprises — 13,864 people). Compared to the corresponding data last year, it decreased by 1646 people (or 10.6%)”. Evidence indicates significant problems with the implementation of tasks in the industry as well as problems of management of tangible and intangible components of the industry system. At present, the Space Strategy of Ukraine for the period up to 2022 has been approved, but the National Space Program for the coming years has not been approved. There is a decrease in activity in submitting applications for all industrial property in Ukraine. The number of applications for inventions and industrial designs decreased by 24.5%, for utility models — by 42.9%, for trademarks under the national procedure — by 25.6%, under the international procedure — by 10.5% (for 9 months 2020 compared to the corresponding period of 2019) [3].

Thus, the analysis of national and international trends in science and technology in the space industry allows us to draw the following conclusions for the formation of a strategy for the development of the space industry in Ukraine: it is worth focusing on research that provides the mass commercial sector; it is necessary to increase financial support for innovation in universities as a basis for reproducing the human resources of knowledge-intensive organizations; a clear mechanism for transforming an innovative idea into an innovative product is needed; the space industry management system needs to be reformed (duplication of functions of the Ministry of Strategic Industries of Ukraine and the State Space Agency of Ukraine); need the corporatization of the industry; requires further investment in tasks related to national security, ecology, production of spacecraft and provision of launch services and communication on a cooperative basis with international counterparties to avoid technological backwardness of scientific, experimental and industrial complex of the industry.

References

1. Джур О. Є., Михайліченко М. А. Розвиток організаційно-правових форм підприємств космічної галузі // Інфраструктура ринку. 2019. № 37. С. 216–224. URL: <http://www.market-infr.od.ua>.
2. UNESCO Science Report: towards 2030 — Executive Summary. URL: www.unesco.org/termsuse-ccdynd-en.
3. ЗІК. Космічна галузь: Двадцять прогнозів на 2020 рік. URL: https://zik.ua/blogs/kosmichna_haluz_dvadtsiat_prohnoziv_na_2020_rik_963814.
4. Державне космічне агентство України // Результати діяльності космічної галузі України за 9 місяців 2020 р. URL: <https://www.nkau.gov.ua/ua/news/khronika-podii/1607-rezultaty-diialnosti-kosmichnoi-haluzi-ukrainy-za-9-misiatsiv-2020-roku>

Section 6. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Виганяйло Світлана Миколаївна

кандидат економічних наук

Сумська філія

Харківського національного університету внутрішніх справ

м. Суми, Україна

Виганяйло Олександр Володимирович

студент

Сумського державного університету

м. Суми, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

В умовах постійних зовнішніх загроз сучасні суб'єкти господарювання все частіше стикаються з проблемами забезпечення ефективності своєї діяльності.

Економічна безпека підприємства є складною характеристикою, що означає рівень захисту всіх типів потенціалу підприємства проти внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує стабільну роботу та ефективний розвиток, а також вимагає управління діловим адмініструванням [3].

Економічна безпека підприємства визначається як складна категорія, яка характеризує здатність систем, створених на підприємстві, протистояти дестабілізуючому впливу внутрішніх та зовнішніх факторів з метою забезпечення ефективного використання

Оскільки всі фактори тісно взаємопов'язані і мають всебічний вплив на процеси економічної безпеки, підприємства потребують всебічного вивчення всієї сукупності діючих факторів. Детальний аналіз умов та факторів економічної безпеки дозволяє компанії розробити заходи щодо формування механізмів та систем захисту від небезпек та загроз. Економічна безпека підприємства визначає

здатність компанії розвиватися, підвищувати її конкурентоспроможність та конкурентоспроможність своєї продукції, підтримувати свої позиції на конкурентних ринках, а також характеризує силу та економічний потенціал підприємств для протидії негативному впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. У той же час економічна безпека компанії відображає умови її безпеки від будь-яких загроз, які досягаються завдяки використанню існуючих та потенційних ресурсів компанії з метою забезпечення її безпечної роботи в довгостроковій перспективі.

Зростання негативного впливу на економічну безпеку підприємств призводить до негативних соціально-економічних наслідків (зменшення обсягів виробництва (послуг), погіршення конкурентного середовища та зростання цін, збільшення безробіття та зниження соціального захисту громадян, зменшення податкових надходжень до бюджету, зниження рівня демократизації суспільства, а також підприємницької діяльності та погіршення ставлення громадськості до політики державного управління, тощо).

Можна розглядати економічну безпеку підприємства як поєднання економічних відносин, що виникають для забезпечення стабільності, стійкості інтересів підприємства з інтересами навколишнього середовища.

В останні роки проблема економічної безпеки суб'єктів господарювання вимагає необхідності нових підходів як організаційних, так і технічних та інтелектуальних. Важливим аспектом в економічній безпеці є врахування тенденцій і закономірностей трансформацій економічних процесів.

Сучасні проблеми потребують наукового обґрунтування виникаючих викликів і загроз в економічній безпеці, їх всебічний аналіз та класифікацію, що без сумніву дає розуміння ситуації та впливає на забезпечення сталого розвитку як на рівні суб'єктів господарювання, так і на загальнодержавному рівні.

Концепція полягає в пошуку нових підходів до методів і механізмів формування, які можуть захистити економічні інтереси суб'єктів господарювання.

Багатогранний і взаємозалежний характер змін, які ми маємо в сучасній соціально-економічній системі, зумовлює необхідність формування та реалізації інституційного підходу при вирішенні складних економічних проблем безпеки. У сучасних умовах процес реформування економіки активно проявляється в необхідності забезпечення життєво важливих інтересів суспільства, збалансованого стану в економіці, динамічного соціально-економічного розвитку.

Нами розглянуто та відображено особливості забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання в умовах нестабільності та появи нових загроз, пов'язаних з циклічним характером економіки. Розглянуто основні фактори економічної безпеки та її суперечності. Визначено проблеми економічної безпеки та її основного курсу сталого розвитку. Проведено порівняльний аналіз економічної безпеки.

Економічна безпека — це складна соціально-економічна категорія, на яку впливають постійно мінливі умови матеріального виробництва, зовнішні та внутрішні загрози економіки. Економічна безпека окремо взятих суб'єктів господарювання є основою національної безпеки держави. Національна безпека відображає здатність відповідних політичних, правових та економічних інститутів держави захищати інтереси своїх основних суб'єктів у національних економічних традиціях та цінностях.

Для держави основними чинниками економічної безпеки країни є її географічне положення, природні ресурси, промисловий та сільськогосподарський потенціал, ступінь соціально-демографічного розвитку, якість державного управління. Слід також зазначити, що є нові аспекти економічної безпеки, зараз спостерігається поява мережевої економіки на основі електронної комерції та технологій електронного бізнесу. Цей процес необхідно враховувати при розвитку економічної безпеки держави.

Аналіз тенденцій розвитку світових економічних відносин, науково-технічного прогресу в економіці, світової інтеграційної взаємодії та впливу цих процесів на економічну основу. Оцінка безпеки національної економіки країни неможлива без визначення ретроспективного, поточного та прогнозного рівнів її економічної безпеки.

Фактори загальної безпеки на мікрорівні можна класифікувати на три групи: природні та екологічні, техногенно-продуктивні та антропогенно-соціальні. Цей методологічний підхід до оцінки загальної безпеки на мікрорівні виключає суперечки щодо критичних «граничних» значень порогових показників економічної безпеки, оскільки інтегрований показник загальної безпеки формується із сукупності показників та їх ваги, і це є динамічною особливістю загальної безпеки суб'єкта господарювання.

Загрози для нашої економіки є складними: економічний розпад, соціальна диференціація суспільства, девальвація духовних цінностей, криміналізація суспільних відносин, зростання тероризму та організованої злочинності. Фактори і обставини економічної безпеки постійно змінюються, відображаючи ті процеси трансформації в економіці, що призводить до появи нових загроз і небезпек в соціально-економічній системі розвитку.

Література

1. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища: кол. монографія. Київ, 2009. 357 с.

Section 7. MARKETING

Радзіховська Юлія Миколаївна
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства,
обліку і аудиту
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КАНАЛАХ РОЗПОДІЛУ

В умовах сьогодення, коли відбувається світова глобалізація, перехід до інформаційного суспільства, особливо актуальним є питання, щодо підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників, що на рівні національних продуцентів призводить до важливості переглянути ними основні фактори їх конкурентної діяльності в нових умовах інтеграції до європейських, а також до світових економічних процесів. У результаті широкомасштабного впровадження ринкових відносин, а також орієнтації розвитку економіки держави у світове співтовариство постає питання у радикальних структурних змінах в економічному потенціалі суб'єктів господарювання, а також адекватної політики задля підвищення ефективності їх господарської діяльності.

Необхідність формування збутової мережі обумовлена нездатністю виробника прийняти на себе всі обов'язки та функції щодо задоволення очікувань потенційних споживачів. Вибір збутової мережі для підприємств, а саме каналів розподілу постає як стратегічне рішення, що має бути сумісним не тільки з очікуваннями у цільовому сегменті, але і з власними цілями суб'єктів господарювання. Але не тільки підприємства-виробники в умовах ринкової економіки звертають значну увагу проблемам оптимізації процесу руху товарів до споживача, а також самі посередники.

Під збутовою політикою підприємства розуміється певний комплекс заходів, що спрямований на організацію дієвої та результативної збутової мережі задля підвищення ефективності продажу продукції. Повинно відбуватись органічне та ефективне поєднання з іншими комплексами маркетингу, зокрема: ціною, товарною та політикою просування. На сучасному етапі розвитку методики маркетингу передбачається формування двох аспектів [2].

Відповідно до першого передбачається створення системи заходів з раціонального розподілу та реалізації продукції.

Відповідно до другого визначається збутова діяльність підприємств харчової промисловості, як певна система заходів, з ефективного фізичного переміщення продукції. Як правило аналізувати збутову діяльність на підприємстві починають саме з діагностики кон'юнктури ринку. На даному етапі можна оцінити перспективи розвитку підприємства, провести уточнення загальних розмірів торговельного обороту (оптимізувати програму продажів).

До наступного кроку відносять аналіз цінової політики як ринку загалом, так і сегментів споживання. Досить важливим етапом є оцінка конкурентоспроможності підприємства та дослідження його стану на ринку. Під оцінкою ефективності маркетингових заходів розуміється реальний продаж підприємствами своєї продукції. Значно пов'язана ефективність збутової діяльності із ринками збуту, адже від них залежать обсяг продажу, середній рівень цін, зиск від реалізації продукції, сума отриманого прибутку тощо [5, с. 235–236]. До пріоритетів методики оцінювання маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості, прийємо аналіз ринку збуту:

- аналіз факторів, що здійснюють вплив на зміну споживчого ринку;
- визначення показників факторів, що здійснюють вплив на збут товарної продукції;
- визначення ефективності функціонування (прибутковість або збитковість).

Термін «вдосконалення системи розподілу» варто розглядати крізь призму управління каналами розподілу. Серед основних напрямків управління каналом варто виділити такі, як: відбір учасників каналу, їх мотивація, а також оцінка діяльності. Визначальним про оцінці каналів розподілу постає аналіз діяльності його суб'єктів. Виходячи з того, що такі суб'єкти є незалежними фірмами, а тому, коли здійснюється оцінювання, насамперед враховується ступінь контролюваності дій посередників.

Так, якщо взаємовідносини між виробником і посередниками ґрунтуються на контрактах — виробник може вимагати будь-яку

інформацію. Це також можливо, коли виробник має міцну позицію на ринку.

Варто додати, що вид і частота оцінювання каналу розподілу залежить від таких факторів:

- важливості суб'єктів каналу з погляду системи розподілу продукції фірми;
- природи продукції (чим складнішою є продукція, тим ширші будуть масштаби оцінювання і навпаки);
- кількості членів каналу (за інтенсивного розподілу контролюються лише відхилення, оскільки посередників досить багато).

Вибір каналу розподілу і його учасників є стратегічним рішенням. Коли виробник приймає таке рішення, він тим самим практично зумовлює свій успіх або поразку у просуванні товару на ринок. Отже, за вдяки оцінці та відбору потенційних партнерів можна знизити ризик збутової діяльності і підвищити ефективність управління каналами. В умовах вибору учасника каналу розподілу і налагодження з ним подальшої ефективної співпраці підприємство повинно врахувати певні його характеристики [3, с. 130]:

- як ставиться посередник до товару (наскільки є зацікавлений у продажі);
- який обсяг збуту повинен бути достатнім для того, щоб покривати його витрати та забезпечити необхідний рівень якості збутової діяльності;
- яким є знання товару та кон'юктури ринку;
- наскільки є надійним, оцінити можна відповідно до таких ознак як тривалість роботи на ринку, динаміка збуту, структура капіталу, професійний рівень керівництва.

Ефективний продаж товарів може бути реалізований лише тоді, коли підприємством-виробником не тільки було правильно проаналізовано дані й обрано відповідний метод збуту і учасників каналу розподілу, а насамперед ефективність управління каналом розподілу. Зазначене є досить важливим для компанії, оскільки на сьогоднішній день на ринку диктуються умови не виробником, а торговцем. В результаті цього, у підприємств можуть виникати проблеми, пов'язані зі збутом своєї продукції. Проте варто зауважити, що визначені проблеми можуть вирішуватись не тільки коректуванням комплексу маркетингу, а й адміністративним (стимулювання збутового апарату).

Серед існуючих каналів вирізняють три основні методи збуту: прямий, непрямий та комбінований. Відповідно до прямого методу продаж є можливість зберегти повний контроль за веденням торгівельних операцій. Але не зовсім доречно буде вважати його найбільш

ефективним, враховуючи навіть ті особливості, що завдяки даному методу є економія коштів на оплату послуг посередників та передбачається безпосередній контакт із споживачем є недоцільним. Численні дослідження показують, що посередницька ланка збутової діяльності фірми у більшості випадків, навпаки, підвищує ефективність збутових операцій, так як високий професіоналізм посередника у збутовій та комерційній сферах дозволяє прискорити окупність витрат та оборотність коштів за рахунок масштабних, універсальних та спеціалізованих операцій, створює зручності для кінцевих покупців, економить час.

Відповідно до непрямого каналу збуту виникає питання, скільки потрібно посередників, для того, щоб забезпечувати рівень охоплення ринку, який потрібен для того, щоб вирішувати завдання щодо проникнення на ринок.

Відповідно до комбінованого каналу, відбувається завдяки прямому і непрямому методу. Аналізуючи досвід, можна побачити, що підприємства найчастіше використовуються комбінований метод збуту продукції.

Вибір каналів розподілу товару має важливе значення для його збуту, форми таких каналів залежать від властивостей товарів, розміру партій, порядку реалізації, зберігання і обслуговування. До додаткового параметру, що впливає на збут, є ефективна діяльність продавців і торгових агентів.

Важливим параметром впливу на збут є саме використання товарного асортименту, суть якого полягає у включенні в асортимент торгового підприємства товарів, що є не характерними його спеціалізації. В результаті цього відбувається збільшення кількості покупців, покупок і, як правило, збільшується обсяг збуту [4, с. 130].

Закінчення роботи щодо планування збуту відбувається складанням портфеля замовлень, який зазвичай складається із поточних замовлень, які забезпечують ритмічність роботи в даний період; середньострокових замовлень на 1–2 роки; перспективних замовлень, більше двох років.

Харчова промисловість сьогодні є найбільш висококонкурентною галуззю, і щоб зберегти свою конкурентоспроможність, підприємствам доводиться використати увесь арсенал маркетингових і загальноуправлінських прийомів. Окрім традиційних методів просування продукції на ринок, продовольчі компанії активно удосконалюють внутрішнє середовище бізнесу: конфігурацію організаційної структури і мережу корпоративних бізнес-процесів. До числа основних бізнес-процесів, які стають об'єктом робіт по плануванню, відноситься збут [1].

Висновок. Отже, при здійсненні формування маркетингової стратегії збуту варто враховувати особливості ринку продовольчих товарів, досліджувати стан торгівельно-посередницької діяльності. В умовах, коли підприємства мають за намір у своїх маркетингових діях використовувати стратегію просування товару, то доречним буде зіставити розміри бюджету із життєвим циклом продукту. Діагностика ефективності системи збуту передбачає розрахунок показників системи збуту, аналіз чинників, що впливають на відхилення планових та фактичних показників збуту, дослідження збутових ризиків і можливостей підприємства. Планування обсягів випуску продукції і каналів збуту з урахуванням коливань попиту на продукцію, у тому числі сезонного характеру і під впливом змін кон'юнктури ринку, а також безперервна робота по плануванню і втіленню в життя заходів, пов'язаних з підвищенням якості продовольчої продукції, і заходів донесення до широкого кола споживачів переконливих доказів її високої якості — основа ефективної збутової діяльності підприємств харчової промисловості і основа благополуччя суспільства.

Література

1. Дубовик Т. В. Соціально-етичний маркетинг підприємств / Т. В. Дубовик, І. О. Бучацька // Держава та регіони. 2011. № 3.
2. Крисанов Д. Ф. Харчова промисловість України в контексті розвитку національної інноваційної системи [Текст] / Д. Ф. Крисанов, К. О. Бужинська // Вісник Хмельницького національного університету. Т. 1. 2009. № 5.
3. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: Підручник [текст] / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. Донецьк: ДонДУЕТ, 2009. 245 с.
4. Спільник І. В. та Загородна О. М. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства // Економічний аналіз: збірник наукових праць, 2016. 24 (2). С. 130.
5. Тельнова А. В. Совершенствование процесса стратегического планирования предприятия / А. В. Тельнова, В. Л. Безбожный // Актуальні проблеми економіки. 2011. No 8. С. 235–236.

Разумова Ганна Вікторівна
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна

Димитрієва Олена Дмитрівна
студентка
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна

МАРКЕТИНГОВІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ФОРМУЮТЬ

У сучасних умовах господарювання маркетинг посідає вагоме місце в системі управління підприємствами всіх форм власності. Маркетинг можна вважати інструментом фінансово-економічного ризик-менеджменту, що призводить до того, що від нього залежить успішність діяльності будь-якого підприємства.

Слід зауважити, що здійснення маркетингових досліджень та впровадження маркетингових дій відбувається у ринковому середовищі, яке постійно зазнає змін через внутрішні та зовнішні чинники. Більшість таких чинників не залежні від діяльності підприємства. У зв'язку з цим головні маркетингові рішення розробляються за допомогою, як правило, неточної інформації та в умовах ризику, на який потрібно постійно звертати увагу та оцінювати. Таким чином, успішність впровадження маркетингових дій у значній мірі залежить від грамотного врахування ризиків, що постають перед підприємствами.

Існують різні міркування щодо визначення сутності маркетингових ризиків.

Так, на думку І. Волкова та М. Грачева, маркетинговий ризик — це ризик збитків у зв'язку з неправильною стратегією чи тактикою на ринку збуту [1].

Я. Лях зазначає, що маркетинговий ризик — це «ймовірність недосягнення маркетингових цілей під впливом зовнішнього середовища або внутрішніх негативних факторів, наслідком маркетингового ризику є низький рівень обсягів продажу продукції чи послуг порівняно

з плановими показниками та, як наслідок, веде до зменшення запланованого прибутку (отримання збитку)» [2].

Н. Кузніцова характеризує маркетингові ризики, як ризики, що визначають умови ринку (попиту, пропозиції, ціни), в яких здійснюється фінансово-господарська діяльність підприємства [3].

Об'єктом маркетингового ризику є поведінка споживача щодо певної продукції підприємства. Суб'єктом виступає особа, яка несе відповідальність за прийняте маркетингове рішення.

Серед головних завдань діагностики маркетингових ризиків підприємства слід виокремити такі: аналіз імовірних причин виникнення ризиків та розробка заходів щодо їх уникнення.

До того ж, варто виділити основні види маркетингових ризиків підприємств, а саме [4]:

- закупівельні (умови постачання і форми розрахунків з постачальниками, підвищення закупівельних цін тощо);
- цінові (вибір не ефективної цінової стратегії та системи знижок, потужні дії конкурентів тощо);
- збутові (низька конкурентоспроможність товарів, низький рівень сервісу тощо);
- комунікаційні (брак фінансових ресурсів, неефективні рекламні звернення, вибір не ефективної комунікативної стратегії, не достатні витрати на стимулювання попиту тощо);
- інноваційні (вибір не ефективного інноваційного проекту, не достатнє фінансування, відсутність попиту на інновації тощо).

Об'єктивні (зовнішні) маркетингові ризики виникають через фактори макро- та мікросередовища підприємства.

До факторів маркетингового макросередовища належать: політико-правові, екологічні, економічні, соціально-демографічні та технологічні фактори [5].

До факторів маркетингового мікросередовища належать: споживачі, конкуренти, посередники, постачальники та контактні аудитори.

Суб'єктивні (внутрішні) ризики є залежними від діяльності самого підприємства, тобто спричинені внутрішніми факторами: структура, організація діяльності і співпраця підрозділів [6]. Серед основних суб'єктивних факторів ризику є такі: кваліфікація і досвід керівників, освіта і система перепідготовки кадрів, мотивація праці та ступінь узгодженості інтересів власників, керівників і робітників, структура управління та її гнучкість, трудова і технологічна дисципліна, стан обладнання, місце розташування підприємства, наближеність до транспортних вузлів, джерел сировини і комплектуючих, форма господарювання і власності, фінансова стійкість, забезпеченість ресурсами тощо.

Отже, маркетингові ризики несуть негативні наслідки, такі як низькі обсяги реалізації продукції, збитки та інші.

Отже, можна зробити висновок, що маркетинговий ризик визначається як ймовірність втрат, що з'являються при вкладенні підприємством коштів в реалізацію маркетингових заходів і в розроблення управлінських рішень, які не принесуть бажаного ефекту. Треба постійно працювати над управлінням маркетинговими ризиками і час від часу вдосконалювати підходи до управління ними з метою підвищення результативності управлінських дій.

Література

1. Волков И. М., Грачев М. В. Проектный анализ: продвинутый курс: учеб. пособие. Москва: Инфра-М, 2004. 495 с.
2. Лях Я. Ю. Сутність маркетингових ризиків та їх класифікація // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: економічні науки. Випуск 7. Том 1. С. 185–191.
3. Кузницова Н. В. Управление рисками: учеб. пособие. Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. 168 с.
4. Гуржій Н. М. Система маркетингових ризиків в діяльності підприємства // Вісник Хмельницького національного університету 2011. № 6. Т. 4. С. 167–170.
5. Внукова Н. М., Смоляк В. А. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств // Фінанси України. 2002. № 10. С. 15–21.
6. Балабанова Л. В., Бриндіна О. А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ, 2007. 259 с.
7. Разумова Г. В., Гнатченко О. В. Психологічні механізми впливу реклами на споживача. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. [Електронне видання]. 2020. Випуск 1 (24). С. 138–144. DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.24-20>.

Section 8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMICS

Хадарцев Олександр Валентинович
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
Національний університет
«Полтавська політехніка ім. Ю. Кондратюка»
м. Полтава, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ТАКСОНОМІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ АСПЕКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Застосування методів економіко-математичного моделювання дозволяє комплексно дослідити окремі аспекти виробничої, комерційної та господарської діяльності підприємства, оскільки це передбачає побудову спрощеного формалізованого математичного виразу стану та закономірностей функціонування об'єкту дослідження. В цьому сенсі заслуговують увагу матричні методи та моделі таксономічного аналізу, які дозволяють упорядковувати як складові елементи певної економічної системи, так і взаємозв'язки між ними, а також дозволяють комплексно дослідити проблеми збалансованості певного явища чи процесу, управління ресурсами і результатами, рейтингового оцінювання варіантів можливих змін параметрів економічної системи на багатокритеріальній основі. Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів. Таксономічний показник може набувати значення в інтервалі $[0; 1]$, з його допомогою можна оцінити досягнутий у деякий період або момент часу «середній» рівень значення ознак, що характеризують явище чи процес.

Перевага методу таксономії полягає в тому, що він дозволяє отримати комплексну інтегровану оцінку явища чи процесу, на підставі ряду різновимірних та неоднорідних показників. Це обумовлено тим,

що таксономічний показник формується з матриці ряду дискретних показників явища, які стандартизуються, що дозволяє звести одиницю виміру до безрозмірної величини, тобто вирівняти значення ознак [1]. Прикладом такого застосування таксономії є оцінювання виробничого потенціалу підприємства (на прикладі ПП «Полтавський хлібозавод «Південний»). Показники виробничого потенціалу характеризують різні аспекти його ресурсного забезпечення та використання і при цьому мають різний вектор впливу, що також має бути відображено в таксономічній моделі виробничого потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

Дискретні показники виробничого потенціалу,
поділені за вектором впливу

| Показник | Стимулятори, (+) | Дестимулятори, (-) |
|--|------------------|--------------------|
| 1. Матеріалоемність, грн./грн. | | - |
| 2. Коефіцієнт виробничої собівартості | | - |
| 3. Коефіцієнт валової рентабельності продаж | + | |
| 4. Рівень постійних витрат, % | | - |
| 5. Виробіток на 1 робітника, тис. грн./особа | + | |
| 6. Фондоозброєність праці, тис. грн. / особа | + | |
| 7. Фондовіддача, грн./грн. | + | |
| 8. Коефіцієнт зносу основних засобів | | - |

Таксономічний аналіз передбачає наступний порядок розрахунку:

1) визначення середнього арифметичного значення показника

$$\bar{x}_i = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n};$$

2) визначення стандартизованого Z-значення показника за формулою

$$Z_i = \frac{x_i}{\bar{x}_i};$$

3) формування вектору-еталону, за дотримання наступної умови

$$\begin{cases} x_{0i} = \max x_{ij} - \text{якщо показник } j \text{ є стимулятором} \\ x_{0i} = \min x_{ij} - \text{якщо показник } j \text{ є дестимулятором.} \end{cases}$$

Встановлення еталонних точок дає змогу визначити необхідні критерії для розрахунку інтегрального показника ефективності використання виробничого потенціалу підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Стандартизовані показники оцінювання виробничого потенціалу
ПП «Полтавський хлібозавод «Південний» за 2016–2018 рр.

| Показник | Значення показників в базових одиницях виміру по рокам | | | Середнє значення \bar{X} | Стандартизоване значення по рокам | | |
|-----------------------------------|--|------------|------------|----------------------------|-----------------------------------|------------|------------|
| | X_{2016} | X_{2017} | X_{2018} | | Z_{2016} | Z_{2017} | Z_{2018} |
| 1. Матеріалоемність | 0,357 | 0,350 | 0,403 | 0,370 | 0,966 | 0,946 | 1,088 |
| 2. Коефіцієнт вироб. собівартості | 0,716 | 0,659 | 0,736 | 0,704 | 1,018 | 0,936 | 1,046 |
| 3. Коефіцієнт вал. рентаб. продаж | 0,284 | 0,341 | 0,264 | 0,296 | 0,957 | 1,151 | 0,892 |
| 4. Рівень постійних витрат | 0,378 | 0,372 | 0,309 | 0,353 | 1,070 | 1,054 | 0,876 |
| 5. Виробіток на 1 робітника | 220,48 | 254,92 | 344,58 | 273,33 | 0,807 | 0,933 | 1,261 |
| 6. Фондоозброєність праці | 38,20 | 52,43 | 55,70 | 48,780 | 0,783 | 1,075 | 1,142 |
| 7. Фондовіддача | 4,617 | 3,890 | 4,948 | 4,485 | 1,029 | 0,867 | 1,103 |
| 8. Коефіцієнт зносу осн. засобів | 0,76 | 0,84 | 0,92 | 0,840 | 0,905 | 1,004 | 1,091 |

Далі проводиться розрахунок за наступними етапами:

4) здійснюється визначення відстані кожного об'єкта від еталонної точки, де мірою є Евклідова відстань:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_{ij} - Z_{0j})^2};$$

5) визначається середня відстані між об'єктами:

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n C_{i0};$$

6) розрахунок стандартного відхилення (σ_0), максимально можливого відхилення від еталона (C_0), а також зведеного динамічного показника рівня розвитку (d_i).

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{\sum(C_{i0} - \bar{C}_0)^2}{n}},$$

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2 \times \sigma_0,$$

$$d_i = \frac{C_{i0}}{C_0};$$

7) оцінювання використання виробничого потенціалу підприємства за узагальнюючими таксономічними показниками рівня розвитку через визначення таксономічного (інтегрального) показника K_i :

$$K_i = 1 - d_i.$$

8) Підсумкові результати розрахунку наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Оцінювання виробничого потенціалу ПП «Полтавський хлібозавод «Південний» за 2016–2018 рр.

| Найменування показника | Роки | | |
|--|--------------|--------------|--------------|
| | 2016 | 2017 | 2018 |
| Відстань від еталонної точки (Евклідова відстань) C_{i0} | 0,650 | 0,458 | 0,366 |
| Середня відстань між об'єктами C_0 | 0,491 | | |
| Стандартне відхилення відстані σ_0 | 0,118 | | |
| Максимально можливе відхилення C_0 | 0,847 | | |
| Динамічний показник рівня d_i | 0,768 | 0,541 | 0,432 |
| Таксономічний показник оцінки K_i | 0,232 | 0,459 | 0,568 |

Отже, за допомогою методу таксономії можна зробити висновки про комплексну оцінку виробничого потенціалу ПП «Полтавський хлібозавод «Південний», як результату окремих аспектів виробничо-господарської діяльності. У 2016 році ефективність виробничого потенціалу становить 0,232, що за шкалою Харрінгтона [2] має низький рівень. Це було обумовлено впливом таких показників, як матеріалоемність, виробіток продукції на одного працюючого, коефіцієнт виробничої собівартості, рівень постійних витрат та коефіцієнт зносу. У 2017 році значення становило 0,459, у 2018 році — 0,568, але залишилось на задовільному рівні.

Література

1. Сирветник-Царій В.В., Дуляба Н.І. Таксономічний аналіз як інструмент виявлення можливостей забезпечення розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації / В.В. Сирветник-Царій, Н.І. Дуляба // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 9. С. 419–423. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/86.pdf>

2. Волков К.С., Волков С.Л., Казакова Н.Ф. Удосконалення розрахунків показників якості за функцією бажаності Харрінгтона / К.С. Волков, С.Л. Волков, Н.Ф. Казакова // Сучасний захист інформації. 2017 № 1. С. 103–108. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/dataprotect/article/view/1419/1352>.

Section 9. INTERNATIONAL ECONOMICS

Подолян Злата Сергіївна
студентка
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ІСПАНІЇ ТА ПОРТУГАЛІЇ

В процесі дослідження режиму валютного режиму Іспанії та Португалії, структури валютних резервів Центральних Банків, факторів формування валютного курсу та після детального огляду монетарної політики і складання порівняльної характеристики було виявлено схожі тенденції економічного і історичного розвитку цих країн. Отже, можна зробити такі висновки.

В ході своєї історії і Іспанська і Португальська валюта зазнала багато змін. Обидві країни мали реалі і ескудо, у 1999 приєдналися до Єврозони і в 2002 перейшли на євро. Європейським Центральним Банком було прийнято рішення дотримуватися вільно плаваючого валютного курсу [2].

В Іспанії та Португалії валютні резерви — це іноземні активи, якими володіє або контролює центральний банк країни. Резерви складаються з золота або певної валюти. Це можуть бути також спеціальні права запозичення і ринкові цінні папери, виражені в іноземній валюті, такі як казначейські векселі, державні облігації, корпоративні облігації та акції, а також позики в іноземній валюті. Валютні резерви в Іспанії були оцінені в 64528,31 млн. євро в травні 2019 року [1; 3].

Головною метою грошово-кредитної політики, є підтримка низького рівня інфляції. Мета по ІСЦ в даний період часу становить 2% +/- 1 [5; 6].

Проаналізувавши концепцію паритету купівельної спроможності, можна стверджувати, що теорія виконується протягом деяких періодів, найяскравіше це можна побачити у 1994–1997, 2002–2005 та у 2000–2002 для Іспанії і у 2000–2005 роках для Португалії. Якщо порівнювати

паритет купівельної спроможності Іспанії і паритет купівельної спроможності Португалії, то можна зазначити, що вони зазвичай мають однакові тенденції руху — одночасні спади і зростання. Реальний і номінальний валютні курси обох країн співпадають, це вказує на те, що валюта не переоцінена відносно дол. США і ці країни є розвинутими країнами, порівнюючи з США і мають майже однакові темпи інфляції [4].

З 1990 по 2018 роки умови торгівлі приймають позитивні значення, мають схожі тенденції руху в цих двох країнах на проміжку з 1990 по 2018 роки, і не зазнають значних змін, коливання в межах від 0,6 до 0,87 для Португалії, та від 0,65 до 0,95 для Іспанії.

Теорія впливу НІР на валютний курс підтверджується частково, з її погіршенням євро девальвує і навпаки, найбільш яскраво це можна побачити у 2005–2007 та 2015–2016 роках в Іспанії та 2006–2008 та 20016–2017 в Португалії. Міжнародна інвестиційна позиція обох країн мала від’ємне значення, а це означає, що і Іспанія і Португалія є «чистими боржниками» вони інвестували закордон менше, ніж отримували інвестицій.

Теорія впливу диференціалу реальних відсоткових ставок не може пояснити зміни валютних курсів в усіх роках, але у більшості випадків ця теорія працює. Виконується у 1992, 1995–2000, 2010, з 2014 по 2017 роки і для Іспанії і для Португалії.

Рахунок поточних операцій у більшості випадків пояснює рух валютного курсу Іспанії і Португалії, у випадку цих двох країн ця теорія підтверджується.

При збільшенні грошової маси національна валюта знецінюється для Республіки Португалія вплив цієї теорії майже не спостерігається, а в багатьох випадках, на прикладі Королівства Іспанія теорія працює.

Література

1. IMF // World Economic Outlook Database. URL: <http://www.imf.org/en/Countries>
2. Miguel Angel Pérez Benedito // Theoretical Economics Letters. 2014. Vol. 4 No. 3 / Accounting Analysis of Economic Policy of Spain.
3. Foreign Currency Reserves. URL: <https://www.economicshelp.org/blog/853/currency/foreign-currency-reserves/>
4. Monetary Policy. URL: <https://www.economicshelp.org/macroeconomics/monetary-policy/>
5. Центральний Банк Іспанії (Banco de España) // Monetary Policy. 2019. URL: <https://www.bde.es>
6. Центральний Банк Португалії (Banco de Portugal) // Definition and strategy. 2019. URL: <https://www.bportugal.pt/en>

Section 10.

PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Сажин Виктор Борисович
*доктор технических наук, профессор, академик, директор
Российский инвестиционно-инновационный
Фонд «Научная Перспектива»
г. Москва, Россия*

НЕСТАЦИОНАРНЫЕ МЕТОДЫ ТЕПЛОФИЗИЧЕСКИХ ИЗМЕРЕНИЙ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ СОЗДАНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ СУШИЛОК

Процессы сушки дисперсных материалов (составляют до 80% от общего числа высушиваемых материалов) входят в число самых энергоёмких, проводятся при высоких относительных скоростях фаз и сопровождаются интенсивным пылением. Нами с сотрудниками разработана стратегия создания оптимальных промышленных сушильных установок для любых дисперсных материалов на основании двух характеристик материала, определяемых экспериментально, — радиуса наиболее тонких пор, из которых по технологической задаче требуется удалять влагу, и коэффициента адгезионно-аутогезионного взаимодействия. Технические решения основаны на традиционных сушилках (и вспомогательном оборудовании), выпускаемых прежде серийно, и сохранившихся в значительном количестве до настоящего времени. Разрушение системы ЦЗЛ (центральных заводских лабораторий) и отраслевых НИИ позволяет организовать стартap регионального значения, который имеет все признаки стать успешным и создать сеть конструкторских бюро с мобильными лабораторными комплексами. В результате без дополнительных вложений войдут в строй промышленные сушильные установки, которые будут заведомо

ресурсо-энергосберегающие в рамках технологической задачи для конкретного высушиваемого материала.

Свойства материала, как объекта сушки, зависят от его теплофизических характеристик, определяемых экспериментально. Нестационарные методы находят широкое применение благодаря простоте и кратковременности процесса, в результате чего теплофизические характеристики в процессе их определения мало зависят от возмущающих воздействий. Все нужные для расчёта процесса сушки теплофизические характеристики (теплоёмкость, теплопроводность и температуропроводность), как правило, определяются за один опыт. Можно выделить 5 групп нестационарных методов определения теплофизических характеристик материалов: 1. Методы, предполагающие постоянную температуру на поверхности образца или теплообмен образца со средой постоянной температуры; 2. Методы, предполагающие периодический ход температуры на поверхности образца; 3. Методы нагревания образца в среде, изменяющей свою температуру с постоянной скоростью; 4. Методы монотонного нагрева позволяют в течение одного опыта подучить характеристики при различных температурах; 5. Методы создания теплового импульса на поверхности образца. Практический интерес представляют методы 4 и 5 групп. Методы 4 группы предполагают плавный разогрев или охлаждение тела в широком диапазоне температур с квази-постоянным полем градиентов температур в образце. По характеру основных закономерностей такой режим является обобщением квазистационарного режима или же регулярного режима второго рода. Применяемый в методе лямбдакалориметр, работающий по методу монотонного разогрева, выполнен в виде массивного разъёмного блока с теплозащитной оболочкой. Основание с нагревателем служит для плавного монотонного разогрева калориметра с заданной скоростью. Теплозащитная оболочка с нагревателем создаёт вокруг измерительного устройства зону с изотермическим температурным полем. Сверху изотермической защитной оболочки находится вторая защитная оболочка, имеющая хороший тепловой контакт с основанием.

Коэффициент теплопроводности рассчитывается по уравнению (1):

$$R = \frac{h}{\lambda} = B \frac{S}{k_T} \cdot \frac{\Delta t_{об}}{\Delta t_T} - 2R_K \quad (1)$$

где $2R_K$ — тепловое сопротивление на границе контакта образца с плоскостями основания блока и пластины тепломера ($\text{м}^2 \cdot \text{К}$)/Вт; R — общее тепловое сопротивление, ($\text{м}^2 \cdot \text{К}$)/Вт; h , S — высота и площадь сечения образца; Δt_T — показатель тепломера, град; k_m — коэффициент

теплопроводности рабочего слоя тепломера; B — безразмерный коэффициент; $\Delta t_{об}$ — перепад температур между образцом и тепловыми контактами.

Зависимости $k_m = f(t)$ и $2R_k = f(t)$ определяются экспериментально из градуировочных опытов по уравнениям (2)–(3):

$$k_T = \frac{C_c \Delta E_c}{k n_T \Delta \tau_c} \quad (2)$$

$$2R_K = B \frac{S}{k_T} \cdot \frac{n_{об}}{n_T} \quad (3)$$

где k — коэффициент, переводящий показания гальванометра в э.д.с. термостолбика, мВ/дел.; $\Delta \tau_c$ — отрезок времени, за который э.д.с. термомпары возрастает на ΔE , мВ/с; $n_{об}$ — перепад температур по толщине образца; n_m — показания тепломера.

В методах 5 группы реализуется начальная стадия разогрева (при Фурье $F_0 < 0,5$) с неустановившимся температурным полем в материале. Измерения проводятся быстро, есть возможность одновременного определения всех трёх теплофизических характеристик. Существенным ограничением методов является необходимость точного согласования измеренных временных промежутков и соответствующих им температур, а также требование определить точные координаты установки датчика. Кроме того, в период разогрева очень большую роль играет начальное распределение температур и собственные характеристики источников тепла. В результате несложная по конструкции собственно измерительная ячейка обвязывается сложным комплексом измерительной и регулирующей аппаратуры. Импульсные методы до недавнего времени применялись преимущественно в научных лабораториях. Расширение элементной базы за счёт создания специализированных микросхем повышенной степени интеграции и на их основе программируемых измерительных систем способствует распространению методов теплофизических измерений, основанных на начальной стадии теплообмена. Рассмотрим метод создания теплового импульса на поверхности образца путём стыка с эталоном. Если два тела с различной температурой привести в соприкосновение, то изменение температуры во времени для каждого из них описывается уравнениями (4)–(5):

$$t = A + Bx + C \frac{2}{\pi} \int_0^{\frac{x}{\sqrt{4a\tau}}} e^{-\frac{x}{\sqrt{4a\tau}}} d\left(\frac{x}{\sqrt{4a\tau}}\right) \quad (4)$$

$$t = A + Bx + \text{Cerf}\left(\frac{x}{\sqrt{4a_1\tau}}\right). \quad (5)$$

Тогда для граничных координат (расстояния $+X$ и $-X$ от плоскости соприкосновения $X = 0$) изменение температуры во времени описывается уравнениями (6)–(7):

$$t_1 = t_{x=0} = (t_{H1} + t_{x=0})\text{erf}\left(\frac{x}{\sqrt{4a_1\tau}}\right) \quad (6)$$

$$t_2 = t_{x=0} = (t_{H2} + t_{x=0})\text{erf}\left(\frac{x}{\sqrt{4a_1\tau}}\right). \quad (7)$$

Температура в плоскости контакта определяется из условия непрерывности теплового потока:

$$\lambda_1 \left(\frac{\partial t}{\partial x}\right)_{x=+0} = \lambda_2 \left(\frac{\partial t}{\partial x}\right)_{x=-0}. \quad (8)$$

После преобразования получим для температуры поверхности соприкосновения:

$$\frac{t_{H2} - t_{x=0}}{t_{x=0} - t_{H1}} = \frac{\lambda_1}{\lambda_2} \sqrt{\frac{a_2}{a_1}} = b. \quad (9)$$

Тогда температура плоскости соприкосновения:

$$t_{x=0} = \frac{t_{H1}b + t_{H2}}{1 + b}. \quad (10)$$

Из уравнения (6) находим a_1 по измеренным температурам стержня в точке x для любого τ и по температуре стержня t_{H1} перед стыком. Аналогично из уравнения (7) определяется a_2 . Затем по измеренным температурам из уравнения (9) находится b , после чего при заданной теплоёмкости c_{p1} вычисляется $\lambda = a_1 c_{p1} \rho_1$, затем из уравнения (9) находим λ_2 и определяем c_{p2} .

Импульсные методы удобны с точки зрения сравнительно простого аппаратного оформления и относительно несложной процедуры обработки результатов измерения. Вместе с тем методы имеют существенное ограничение — необходимость идеального контакта между состыкованными образцами влажного дисперсного материала, что применительно к зернистым средам обеспечить весьма трудно. Возможные пути «обхода» существенно увеличивают погрешности, ухудшают воспроизводимость и снижают корректность теплофизических исследований.

На основе анализа существующих методов нами рекомендуется метод двух температурно-временных точек и импульсный метод плоского источника тепла [1, с. 506; 2, с. 776].

Литература

1. Sazhin B. and Sazhin V. Scientific Principles of Drying Technology. New York: Connecticut — Wallingford (U.K.): Begell House Inc., 2007. 506 p.
2. Сажин Б.С. Научные основы термовлажностной обработки дисперсных и рулонных материалов / Б.С. Сажин, В.Б. Сажин. М.: Химия, 2012. 776 с., ил.

Section 11.

PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOPHY AND PHILOLOGY

Kushnir Inna

Director, PhD (Edu)

“Govorun” Correctional Care Office

Novy Urengoy, Russia

Tsvetkov Andrey

Scientific Director, Doctor of Psychology, Professor

Center for Neuropsychology “Izyuminka”

Moscow, Russia

NEUROPSYCHOLOGICAL MODEL OF SENSORY INTEGRATION

One of the main speech and communication disorders causes in childhood are currently considered the sensory integration disorders. Particularly, sensory disintegration is suggested to be a mental underdevelopment mechanism in autism spectrum disorders (ASD).

But the sensory integration neurological and neuropsychological models are not clear enough.

Our study included 91 pre-school children (3 to 7 years old) with severe speech disorders (SSD), including 63 boys and 28 girls. They were examined comprehensively, using speech therapy and neuropsychology methods.

Their parents complained on insufficient social inclusion, lack of interest to other children, emotional frigidity. Other ASD symptoms also were present in 2/3 of the sample (61 child). Part of the sample, 16 children, were officially diagnosed with ASD (F84.x according to ICD-10).

Speech and communication processes in these children can be generally characterized as follows (although the individual variability is quite large):

- 1) low or extremely low interaction activity, inability to initiate contact. Communicative initiative rigidly binding to specific desired objects or adults' actions;
- 2) significant (for the child) object mediated communication leads to the addressed speech understanding at the 1.5–2 years of normal ontogenesis level. These are quite short, 3–5 words, simple common sentences. Without an item (object), a child can't hear an adult. This applies both to the "alien" adult (specialist) and parents;
- 3) large motor skills are poor in repertoire, distorted in operations composition, do not stop for a moment. At the same time, there are only sporadic bursts of movement in the oral musculature. Most of the time, the muscles of the speech apparatus are motionless and have signs of mixed, afferent and efferent paresis. This paresis is inherent in the cerebellar and stem forms of dysarthria;
- 4) productive speech of this children ranges from proto-sentences such as subject and predicate combination to weakly intonated vocalizations. Oftenly, there was a 10–20 phonetically distorted words vocabulary what is normal at the rate of 12–14 months. Approximately the same number of babbling pseudo-words (woof, meow, beep-beep). Gestures perform in the role of verbs, vocalizations — in service parts of speech role;
- 5) when the passive vocabulary is tested with realistic toys or object pictures usage, it usually covers most of the household items. Passive vocabulary also envelops the summarizing household category words (food, animals, clothing). There are differentiation difficulties in same semantic group words. For example, when speech therapist shows an apple surrounded by a banana, grapes, and pears word mediated recognition takes longer than in entourage of car, airplane and soldier. There are more or less significant problems of similar sensory characteristics objects classification. A child can find a red apple among the yellow and green ones. But if it's put in group of orange and tangerine, the search slows down dramatically. Orange color, of course, is close both to red and yellow. This is the different attributes combination inability. Finding blue items is not a problem. As well as searching for butterflies. But child can't point our the "blue butterfly", but often shows the correct object of a different color. Or the command is not executed simultaneously. Performed sequentially, the child runs his finger along the color row to the column with the correct object.

These children's drawings either consist of chaotic lines or do not have an object in it. Or the object image is simplified relatively to the

calendar age. For example, the best result in the drawing of a person test in children at 5 years old kid may correspond to the age of 3 years norm.

Neurologically and neuropsychologically, symptoms of following brain regions dysfunction are detected: a) the cerebellum; b) the mid-brain; c) equal strength symptoms from different brain stem structures.

This speech development picture corresponds to gross underdevelopment of the object image as a pathogenetic mechanism.

It should be taken into account, that the object image is the result of sensory integration.

And it correlates with the brain stem structures functions. Thus, the structure of sensory integration in preschool children may include the following components:

- the space coordination of large motor skills;
- the distribution of muscle and psychological tone, depending on the cognitive tasks;
- proprioceptor body image without verbalization;
- objects of child's interest overlay on the space grid of movements;
- the volume of words perception;
- connections between the object, the emotional attitude to it, and the word.

We hope that this model can help speech therapists in their correctional work.

Lazarev Igor
Chief Physician, MD, PhD
Doctor Lazarev Clinic
Saint Petersburg, Russia

Tsvetkov Andrey
Scientific Director, Doctor of Psychology, Professor
Center for Neuropsychology "Izyuminka"
Moscow, Russia

EXPRESS METHOD OF REHABILITATION POTENTIAL IDENTIFYING IN DRUG-ADDICTED PATIENTS IN CLINICAL PSYCHOLOGY

Statistics on remissions duration in addiction patients are heterogeneous and show wide fluctuations limits. The average remission is considered in the world to be 5–8 months; from 7 to 10% of patients are capable for annual remission; from 3 to 7% are longer remissions capable, depending on the length and intensity of rehabilitation.

Due to such a spread in remission terms in the Russian addiction science tradition it's usual to talk about the "rehabilitation potential", using T. N. Dudko's term.

This complex characteristic includes: criticality on own actions of patient, cognitive processes preservation (especially thinking and reflection), the social motives for recovery presence, and subjectively evaluated relatives' support.

There are also controversial points in calculating the length of remission methods for.

For example, in the Moscow scientific and practical center for addictions, known as one of the largest clinics in the world with 5 thousand beds fund, the number of 3 years and more remissions was calculated from the number of full treatment course underwent cases. That is a 21–28 days detoxification and primary psychotherapy intervention course and 45 days in the social rehabilitation department, which uses a modified 12-step method.

This way of calculation leads to about 40% of long-term remissions discovery! However, no more than 10–15% of the total sufferers' number

had passed underwent the hole therapy course. So, real effectiveness is 4–6%, like in other worlds' clinics.

Own results of neuropsychological tests performance in patients with chronic alcoholism and opioid addiction analysis showed that tasks for primary processing of auditory, visual and tactile information were near the norm.

The alcoholics' neuropsychological syndrome could be characterized by functions decrease in prefrontal cortex, left hemisphere temporalis-parietalis-occipitalis zone and diencephalic structures. Opioid addicts typically have a combination of left posterior-frontal and middle temporal cortex dysfunctions.

Analysis of the neurocognitive deficits types allowed to create the following classification:

- a) gross personality defect with relatively preserved cognitive processes;
- b) remarkable violation in cognitive processes with a secondary personality disorder;
- c) difficulties in cognitive processes regulating combining the pronounced personality crisis;
- d) harmonious personality and cognitive abilities degradation.

Supposingly, selected psychic deficit types do not occur at the same time during the addiction development.

Thus, the earliest probable type is "b". Then, depending on individual coping strategies, there is an "a" or "b" radical deficit formation. At the terminal disease stage, type "g" is oftenly detected.

At the first stage of empiric work, 69 opioids' dependent addicts from an outpatient rehabilitation department were tested. All group had drug use experience for at least 5 years (average 7.5). Remission with no opiates and other drug use immune markers for at least 1 year.

The main used methods were psychopathological interviews, the method of 10 words memorizing by A R. Luria, serial counting by E. Kraepelin, the methods of "counting", "finding numbers", "pictograms", and the verbal intelligence test by H. Eysenck.

In the emotional sphere, the affect flattening, decrease in empathy, and anhedonia were identified. The majority of patients were found to have "drug parabolia" in the volitional sphere (executive functions). This is a combination of extreme willpower in the obtaining and using the drug behavior. And abulia in relation to everything else. In the ideatory sphere opiate-related super-valuable ideas performed as thinking disorders.

Using the methods of clinical psychology, no significant intellectual sphere, memory, and attention violations were discovered. The average H. Eysenck's tesr IQ was 105 (normal).

Presumably, cognitive disorders of the acute intoxication period and the remission beginning are associated with general disorganization of mental activity. That is accompanied by craving exacerbation and asthenic phenomena.

Perhaps, while overall cognitive productivity maintaining normal, the functions' integration decreases. The main vector is relations with executive functions reduction. A "switching" of control between the prefrontal cortex, its connections with postcentral large hemispheres parts and diencephalic structures. Deficit compensation way is unconscious tasks fulfillment.

This hypothesis allows to explain quantitative parameters preserved intelligence with obviously disturbed emotional and volitional processes combination.

For the second empirical research stage an original personal-cognitive coding study method was created.

The method combined three tasks. First consisted of two storyline pictures. A contour image of a unisex style person leads a dog on a leash. Second picture, the same person is holding a leash with an empty collar. But the dragon's head opposes him in the air. Instructions: write what happened here.

Second task is to write what extreme sports and lotteries have in common and how they differ. Third task: "draw any fragrance as you imagine it."

All of them give an opportunity to evaluate: image-verbal coding (1); verbalization of personal drives and motives (2); a long chain of re-coding (a word into an object image; an image in an object composition; combinations of objects in a drawing motor program) (3).

An assessment of criticism of own patient's behavior, logic in thinking, sufficiency of argumentation, integration of heterogeneous cognitive processes can take place in such short testing.

All these signs are classic in psychopathology.

The sample of the second empirical stage consisted of 48 patients (24 women and 24 men) undergoing detoxification therapy in the "Dr. Lazarev's clinic" (St. Petersburg, Russia), suffering from opioid addiction (24 people) and chronic alcoholism (24 people). Age varied from 26–57 years old, average of 33.4 years.

Groups with underwritten phenomena were revealed:

- 1) gaps in thinking such as sperrung (13 patients);
- 2) simplified, partly to a quite primitive level, judgments (20 people);
- 3) disruption of any cognitive activity (4 people);
- 4) prone to long judgments and moralizing (7 patients);

5) mixed type of disorders (4 patients).

These groups significantly look like the previously identified types of deficits (see above).

More than a half of patients belong to the first two groups. That corresponds to the second stage of both addiction types. This is the withdrawal symptoms formation stage, when sufferers seek detoxification. The rehabilitation potential is highest in group 4.

The depicted frequencies' distribution indirectly confirms the efficiency of the proposed method. Authors hope it would be useful for colleagues!

Skobnikova Oksana

Lecturer

*National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

Kyiv, Ukraine

CONCEPT FAMILY IN AMERICAN NATIONAL CORPORA AND FILM TEXTS

The concept **FAMILY** as an element of the American conceptual sphere is one of the most significant concepts in American linguistic culture. Establishing a multimodal specificity of the implementation of the content and defining a structure of the linguistic-cultural concept **FAMILY** is closely connected with the study of linguistic and extra-linguistic features of the representation of this concept in American national corpora and film texts.

A linguistic-cultural multidimensional concept is defined as a mental unit, which includes conceptual, figurative and evaluative components. Linguistic-cultural concept is proved to be the basic unit of culture in the language because of its cultural marking. The concept **FAMILY** is recognized as one of the most important elements of the formation of character and outlook of representatives of the American linguistic culture. Film text, as a material for investigating peculiarities of the concepts representation, is defined as a clear, whole and complete message expressed through verbal and non-verbal signs, organized according to collective functionally differentiated author, using cinematographic codes, fixed in a tangible medium and designed for playback on the screen and audiovisual perception of the audience.

Study of the linguistic-cultural concept suggests using a comprehensive methodology and tools, when defining its features is performed through a multidimensional analysis of its nominative representatives. The choice of research methods is due to its multidimensional structure, which includes conceptual, figurative, axiological and value components.

The conceptual component of the concept **FAMILY** is determined by conducting defining component and semantic analysis of the name of this concept. In the composition of the figurative component, the con-

ceptual codes that objectify the conceptual metaphors are distinguished. The axiological aspect is characterized on the basis of constructing the associative field of the name of the concept with the help of an associative experiment. The value component is expressed in the number of linguistic units that are the means of representing this concept was verified by quantitative calculations using the corpus analysis on the material of the American national corpora Brown University Standard Corpus of Present-Day American English and Corpus of Contemporary American English. It is found out that the concept FAMILY in American linguistic culture is represented by the most frequent images, such as nuclear family, the suburban house, smiles, hugs, joint family exercises, the US flag.

When researching the realisation of a concept FAMILY in American film texts we emphasise a convergence of verbal and audio-visual means of its implementing. As a result of processing the quantitative indicators and their comparison with the results obtained from the analysis of the reference corpus, it is found that the screenplays included in the investigated corpus are family-oriented, as evidenced by the significant numerical representation of the tokens representing the concept FAMILY. It is determined that the family's representativeness in American film texts has been increasing over the years, indicating the importance of traditional family relationships and values in American linguistic culture. The most comprehensive lexical-semantic group represented in the film texts is the nuclear family, which confirms the fact that the nuclear family still dominates in modern American society. It is found out that on the axiological level the concept FAMILY in the investigated corpus of screenplays is presented positively. The main images representing the concept FAMILY on the audiovisual level are family lunch, family holidays, family photos, hugs, children's laughter etc.

Extremely large numerical representation of the concept FAMILY with the means of two semiotic systems, lingual and extra-lingual, indicates the significance of this concept in the minds of the speakers of the American variant of the English language, and their cultural marking is due to social-linguistic parameters. American film texts are considered to be the most important mirror of the American linguistic culture and are viewed as an important source of concept formation in the mentality of the Americans.

References

1. Allwood J., Gaerdenfors P. *Cognitive Semantics: Meaning and Cognition*. Amsterdam; Philadelphia, 1999. 184 p.
2. Biber D., Conrad S., Reppen R. *Corpus Linguistics: Investigating language structure and use*. Cambridge University Press, 2004. 311 p.
3. Brown N. *The Hollywood Family Film: A History, from Shirley Temple to Harry Potter*. London & New York, 2012. P. 34.
4. Elsaesser T., Buckland W. *Studying Contemporary American Film*. London: Oxford University Press, 2002. 309 p.
5. Jenkins, C. *Home Movies: The American Family in Contemporary Hollywood Cinema*. London and New York: I. B. Tauris, 2015. 288 p.
6. Vassiliou A. *Analysing Film Content: A Text-Based Approach*. Surrey: University of Surrey, 2006. 195 p.
7. Wildfeuer J. *Film Discourse Interpretation. Towards a New Paradigm for Multimodal Film Analysis*. New York: Routledge, 2014. 284 p.

Tsybaliuk Kate

*Student of the
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics
Vinnytsia, Ukraine*

Shtyfurak Vira

*PhD's in Pedagogy, Professor
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics
Vinnytsia, Ukraine*

THE USE OF RATIONAL METHODS OF MEMORIZATION IN STUDYING FOREIGN LANGUAGES

The analysis of modern European trends in foreign language education shows that in the modern world there is a growing need for effective intercultural communication. Foreign language knowledge is now a competitive advantage that affects all major sphere of human life. Therefore, foreign language training requires the search for rational methods of mastering the language of other countries using the potential personal resources of everyone who is interested in a productive result. Of particular interest is memory as a mental process of reflecting on human experience by memorizing, preserving, reproducing, and forgetting the circumstances of one's life and activities. Memory is a powerful tool of human intelligence. It is a basic function within mental system and ensures the implementation of the goals set [8, p. 41].

There are the following types of memory: figurative, verbal-logical, motor and emotional. Each of these kinds to some extent manifests itself in the process of learning a foreign language. Thus, figurative memory is the predominance of memorizing images, representations of specific objects, phenomena, their properties, visual connections and relationships between them; verbal-logical is specifically human one; motor is the basic kind of memory for learning oral and written language; emotional memory is to remember and reproduce emotions and feelings [2, p. 311].

At the same time, mastering a foreign language involves the use of short-term memory (fast memorization, reproduction and short-term storage of information); long-term (mastering and

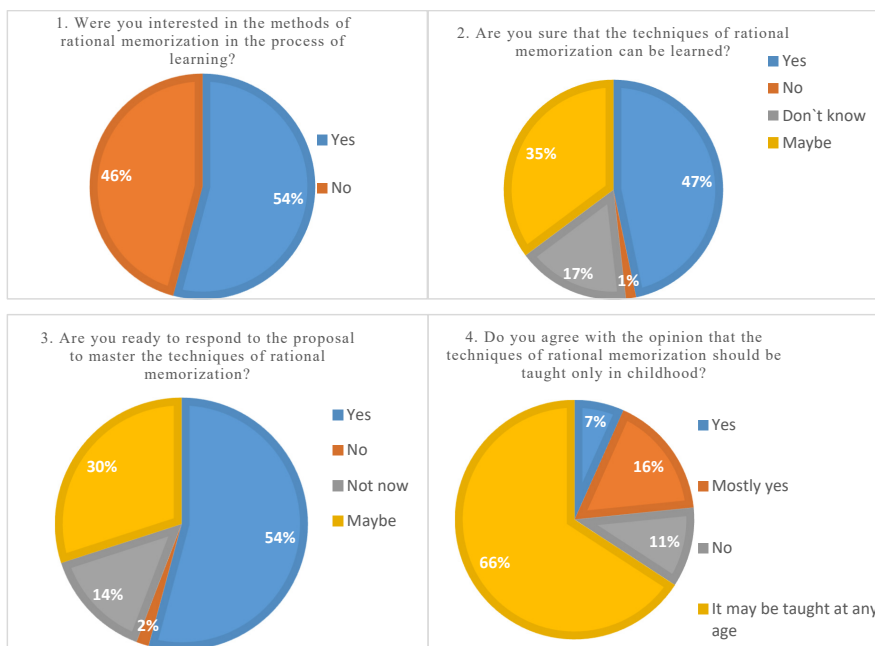
consolidation of knowledge, skills and abilities designed for their long-term preservation and subsequent use in activities); operational (memorization and reproduction of service information) [5, p. 201].

Spontaneous memorization as an unintentional process had a reputation for being “accidental”. However, according to P. Zinchenko, G. Repkin, G. Sereda, the amount of involuntary memorization, depending on certain conditions, is from 30% to 70% of the presented material [6, p. 135]. Nevertheless, random memory, according to the research of P. Zinchenko and A. Smirnov, other things being equal, provides a more effective mnemonic result in terms of volume and strength of memory as well as the storage of material [3, p. 23]. The most important feature of random memorization is its mediation by different methods, ways of semantic organization of the material. Thus, according to T. Busen, if we want to remember something new, we only need to correlate it with a certain already known fact, referring to our imagination [1, p. 47–48]. This indirect type of memorization, which is usually attributed to the type of intellectual, is, as noted by A. Leontiev, in the absence of special artificial constraints, in fact, the only type of developed human memory [4, p.548]. This type of memorization is called mnemonics, which is defined as a set of techniques and methods that facilitate memorization and increase the memory span through the formation of artificial associations. The main thing in creating associations is the brightness of the image, unusualness, non-standard, absurdity, surprise, novelty. Thus, to replenish vocabulary and avoid memorization, you can use such mnemonic methods and techniques as the method of keywords, the method of interaction, establishing links by similarity, contiguity, opposite, the selection of reference “hooks”. It is advisable to use the techniques of grouping, classification, division of material into conditional parts, schematization in the process of studying grammar, structuring to establish the interaction of the parts that make up the whole system. Paired associative methods in learning English, French and Latin are successfully used. Techniques such as highlighting that is written in color, size, volume, and numbering have proven to be effective. It trains the memory of pronouncing and memorizing proverbs, clichés, proverbs, patter. Concerning the process of language learning the selection of associations occurs through sound, image or semantic similarity is based on the fact of the existence of language groups and, consequently, the common origin of many words. Almost all European languages (except Finnish, Hun-

garian and Basque) are representatives of the Indo-European group and, therefore, contain many similar in sound and meaning words [7, p. 101].

In order to study the conditions of using rational methods of memorization in foreign language training, we conducted a questionnaire survey of second-year students studying Philology, Hotel and Restaurant Business, Tourism, Marketing and Law at Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics in 2019–2020 academic year. A total number of interviewed students is 120. Students were asked to answer closed-ended and open-ended questions (Picture 1).

The obtained results make it possible to state a certain tendency among students in mastering the techniques of rational memorization. A large number of respondents is set up for productive activities in mastering a foreign language focusing on psychological assistance. In particular, they are interested in the methods of rational memorization (54.2%) and are convinced that such techniques can be learned (49.2%); ready to respond to such a proposal (54.2%); are convinced that it is possible



Question 5. What can stimulate the desire to master the techniques?

Picture 1

to study at any age (65.8%) of respondents. At the same time, they were not interested in such practices (45.8%); unsure of achieving the desired result (31.7% answered “maybe”, 17.5% — “I do not know”); are not ready to respond to such a proposal (30% — “maybe”, 14.2% — “not now”), and 16.7% agree that such techniques should be taught only in childhood.

The answer to the fifth question recorded the respondents' desire to have a quick result, which is largely associated with material reward. Personal orientation to one's own desire to develop and master new skills, as well as awareness of the objective need to memorize a large amount of necessary information, looks more productive.

Finally, it may be concluded that we note the contradiction between the intentions to be successful in learning a foreign language and even the willingness to master rational techniques and the existing doubts about the effectiveness of such proposals. Therefore, the attitude of students to the awareness of professional perspective as a personal goal will be very important.

References

1. Бьюзен Т. Суперпам'ять / Т. Бьюзен; пер. с англ. 6-е изд. Минск: Попурри, 2008. 208 с.
2. Варій М. Й. Загальна психологія: навч. посіб. / М. Й. Варій. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 311 с.
3. Кузнецов М. А., Заїка Є. В., Ходикіна Ю. Ю. Психологія моторної пам'яті: прикладні аспекти: монографія / М. Кузнецов, Є. Заїка, Ю. Ходикіна. Харків, 2019. 447 с.
4. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / А. Леонтьев М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. 584 с.
5. Максименко С. Д. Загальна психологія: навч. посіб. / С. Максименко. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 271 с.
6. Максименко С. Д., Соловієнко В. О. Загальна психологія: навч. посіб. / С. Максименко, В. Соловієнко. Київ: МАУП, 2000. 256 с.
7. Саєнко Н. Вдосконалення механізмів пам'яті в процесі вивчення іноземних мов / Н. Саєнко // Проблеми підготовки сучасного вчителя: Зб. наук. пр. Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. 2013. № 8 (Ч. 2). С. 97–103.
8. Штифурак В. Є. Психологія: опорний конспект лекцій / В. Штифурак. Вінниця: Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 61 с.

Корнієнко Аліна Юріївна

доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

УКРАЇНА В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ

Після Другої світової війни в Європі активізувалися інтеграційні процеси. Від самого початку вони носили переважно економічний та політичний характер. Безпековий фактор також не залишався осторонь, він проходив в євроатлантичній площині. Поза увагою тривалий час залишався освітній простір.

Ключові події, пов'язані з об'єднанням європейського академічного середовища, розпочалися в Італії в 1988 році і пов'язані вони були з прізвищем Джузеппе Капуто та найстарішою європейською освітньою установою — Болонським університетом. У Великій Хартії університетів було зафіксована роль університетів у формуванні майбутнього інтернаціонального суспільства, яке залежить від рівня освіти. В документі було зафіксовано один із головних принципів університетського життя — свобода в дослідницькій та викладацькій діяльності.

Велика Хартія заклала основи для Болонського процесу, який ознаменувався в 1999 році підписанням Болонської декларації. Саме на університети покладалася провідна роль у розвитку європейського культурного виміру.

Асоціація європейських університетів, яка була заснована у 2001 році, була одним з етапів поглиблення інтеграційних процесів в освітній сфері. Понад 25 українських вищих навчальних закладів є її членами. Серед них ВУЗи, які займають перші сходинки в рейтингу найкращих вищих навчальних закладів України: Київський національний університет імені Тараса Шевченка; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»; Сумський державний університет; Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»;

Національний університет «Львівська політехніка»; Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна; Національний університет «Кієво-Могилянська академія».

Один з останніх проєктів Стратегічного партнерства у сфері вищої освіти за участю українських партнерів є «Інновації для великих даних у реальному світі». В цьому проєкті бере участь Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Одна із цілей цього проєкту — сприяти низці нових ініціатив, щоб забезпечити належне просування цих навичок у навчальній програмі, у розвитку вчителів, в практиках оцінювання та у змісті навчання. А також, формування напрямку модернізації навчальних програм та подальшого розвитку. Цей проєкт реалізується силами чотирьох держав: Польща, Болгарія, Сербія, Україна. Дана ініціатива орієнтована, також, на реформування навчальних програм, підготовку мотивованих та висококваліфікованих професіоналів, налагодження зв'язків між вищими навчальними закладами та діловим світом.

Україна бере активну участь в європейських інтеграційних процесах в освітньому просторі. Це підтверджується низкою активних проєктів у сфері вищої освіти, регулярною академічною мобільністю викладачів, науковців та студентів.

Література

1. Асоціація європейських університетів. URL: <http://ecahe.eu>
2. Національний Еразмус + офіс в Україні. URL: <http://erasmusplus.org.ua>
3. Спільна декларація міністрів освіти Європи «Європейський простір у сфері вищої освіти». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_525#Text.

Криницька Катерина Юріївна
магістр факультету іноземної мов
Волинського національного університету імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

Калиновська Ірина Миколаївна
кандидат філологічних наук,
доцент кафедри практики англійської мови
Волинський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

ВІДТВОРЕННЯ АНГЛІЙСЬКИХ ВІЙСЬКОВИХ ТЕРМІНІВ НА ПОЗНАЧЕННЯ ТЕРОРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ (НА МАТЕРІАЛІ ДОКУМЕНТІВ НАТО)

Найскладнішими для перекладу є військові терміни, які передають реалії англосовітської дійсності, яких немає в іншій країні [2, с. 12]. Це підкреслює актуальність нашого дослідження, а також те, що завдяки інтенсифікації заходів міжнародного оборонного співробітництва, переходу Збройних Сил України на стандарти НАТО, у зв'язку з технічним прогресом та реформуванням військ і постійною зміною словникового запасу військовослужбовців, виникає необхідність перекладу важливих військово-політичних документів, а також усного та письмового військово-технічного і військово-спеціального перекладу.

Під військовим терміном зазвичай розуміють «спеціальне найменування, яке має просту або складну формальну структуру (словосполучення), що співвідноситься із певним поняттям зі сфери військової справи (військової науки, техніки, життєдіяльності військ), в семантичній структурі якого є сема «військовий», «бойовий»» [1, с. 48].

Аналіз досліджуваного матеріалу показав, що створення військових термінів на позначення терористичної діяльності відбувається характерними для англійської мови способами словотвору: морфологічним, що включає афіксацію (*fighter, insurgent, narcoterrorism, rescuer*), словоскладання (*nerve agent, persistent agent*), конверсію (*to mortal, to officer*), абревіацію (*PSYOPS, RDD, RPG*), лексико-семантичним

способом, що дозволяє зрозуміти перенесення значення (*Pentagon* — назва будівлі міністерства оборони США, міністерства оборони США, американські вояки), зміну значення чи розширення значення (*to land* — висаджуватися на берег, приземлятися, а також здійснювати посадку на будь-яку поверхню, включаючи воду і небесне тіло).

Детальний аналіз військової термінології на позначення терористичної діяльності показав її неоднорідність. Поряд з однозначними термінами, які мають точні та чіткі семантичні межі, є й багатозначні терміни. З точки зору труднощів розуміння та перекладу військові терміни на позначення терористичної діяльності можна розподілити на три групи (за Л. Л. Нелюбіним [2]):

1. Терміни, які позначають реалії іноземної дійсності, ідентичні українським, наприклад: *training camp* — тренувальний табір; *terrorist organization* — терористична організація.

Терміни цієї групи не є складними для розуміння і перекладу. Можливі наступні варіанти їхнього перекладу:

а) як еквівалент використовується український термін, форма якого пов'язана з формою англійського терміну (так звані інтегральні терміни), наприклад: *army* — армія; *division* — дивізія; *general* — генерал;

б) як еквівалент використовується український термін, форма якого не пов'язана з формою англійського терміну, наприклад: *vector* — переносник інфекції; *rifle* — гвинтівка;

в) багатокомпонентний англійський термін, який складається з декількох слів, перекладається українським терміном, компоненти якого збігаються за формою і значенням з відповідними компонентами англійського терміну, наприклад: *antitank artillery* — протитанкова артилерія;

г) загальне значення багатокомпонентного англійського терміну повністю збігається з аналогічним терміном, але окремі його компоненти відрізняються від компонентів українського еквіваленту, наприклад: *safe house* — конспіративна квартира.

2. Терміни, які позначають реалії іноземної дійсності в українській дійсності, але мають загальноприйняті українські термінологічні еквіваленти, наприклад: *Air National Guard* — національна гвардія ВВС.

3. Терміни, які позначають реалії іноземної дійсності, які відсутні в українській дійсності і не маючи загальноприйнятих українських термінологічних еквівалентів, наприклад: *intelligence exchange* — обмін розвідувальними даними.

Необхідно зазначити, що неточності в перекладі термінів на позначення терористичної діяльності можуть виникати в результаті

неправильного їхнього розподілу до однієї з вище зазначених груп і вибору неадекватного способу перекладу, наприклад: термін *warrant officer* передається шляхом транскрибування і перекладу.

Основна помилка при перекладі термінів на позначення терористичної діяльності полягає в тому, що перекладачі іноді прагнуть знайти буквальний відповідник іноземному терміну. Такий підхід є не зовсім правильним тому, що, по-перше, стирається специфіка реалій іноземної армії, а по-друге, може виникнути помилка через те, що ці терміни можуть виражати поняття, характерні тільки для цієї армії, і тому не відповідати реаліям, прийнятими в українській армії.

Отже, правильне розуміння і переклад термінів на позначення терористичної діяльності залежить не тільки від знання мови, але також й від знання реалій іноземних армій НАТО, української армії, організації, озброєння та бойової техніки, способів введення збройної боротьби тощо. Тому, адекватний переклад військових матеріалів залежить повністю від правильного перекладу термінів на позначення терористичної діяльності, тому що більшу частину військової лексики складають військово-технічні терміни з максимальним смисловим навантаженням.

Загалом, стилістичні аспекти перекладу англійських термінів на позначення терористичної діяльності полягають у правильному підборі лексико-граматичних засобів відповідно до загальної функціонально-комунікативної спрямованості оригіналу з урахуванням існуючих літературних норм української мови, якою виконується переклад.

Література

1. Гарбовский Н.К. Сопоставительная стилистика профессиональной речи / Н.К. Гарбовский. М.: Наука, 1988. 141 с.
2. Кочарян Ю.Г. Функциональные особенности американского военноморского сленга / Ю.Г. Кочарян. URL: <http://www.teoria-practica.ru/-4-2012/philology/kocharyan.pdf>
3. Нелюбин Л.Л. Учебник военного перевода. Английский язык. Общий курс / Л.Л. Нелюбин. URL: <https://moto.kiev.ua/users/mr.stitch/BOOKS/military.pdf>

Шевчук Вікторія Валентинівна
кандидат психологічних наук, доцент
Полтавський національний педагогічний
університет імені В.Г. Короленка
м. Полтава, Україна

ОСНОВНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ СКЛАДНИХ ПОРУШЕНЬ РОЗВИТКУ ДІТЕЙ

Порушенням є, згідно Міжнародної класифікації функціонування, обмеження життєдіяльності і здоров'я, проблеми, які виникають у функціях або структурах, такі як істотне відхилення або втрата. Порушення являють собою відхилення від певних загальноприйнятих популяційних стандартів біомедичного статусу організму та його функцій, і визначення їх складових здійснюється насамперед спеціалістами, які оцінюють фізичне та психічне функціонування відповідно до цих стандартів. Порушення є ширшими та більш комплексними, ніж розлади чи хвороби [4, с. 14].

Кількість дітей з порушеннями в розвитку збільшується з кожним роком. Основними причинами цього є погіршення загального здоров'я населення у зв'язку із екологічними, соціальними та економічними причинами.

Термін «складне порушення» використовують для позначення порушення інтелекту у формі глибокої розумової відсталості та різні варіанти поєднання двох порушень. Термін «складне порушення» зустрічаємо в працях 80–90 років ХХ століття Т. Басілової, Г. Бертинь, М. Блюміної, О. Мастюкової, Н. Олександрової, М. Певзнер, Т. Розанової, В. Чулкова, М. Janssen, D. Moores, J. Van Dijk, які розуміли це як порушення двох і більше систем організму первинного характеру в однієї дитини з комплексом вторинних відхилень.

Термін додаткові порушення передбачає одне провідне порушення, яке виражене в більшій мірі, й додаткове менш виражене. Слід відзначити, що для вітчизняного наукового вжитку термін «супутні» є більш слушним, проте він може бути використаний коли мова йде про інше неглибоке порушення, що має ускладнюючий характер.

D. Moores [6] визначав, що у глухих дітей частіше зустрічаються супутні порушення, ніж у інших, а порушення інтелекту може залишитися не виявленим. J. Van Dijk і M. Janssen [1, р.34] відмічає складності відмежування впливу інтелектуальних і сенсорних порушень на психічний розвиток дитини. До особливої групи D. Moores відносить дітей з труднощами у навчанні та порушенні поведінки. Найчастіше серед глухих зустрічаються діти з порушеннями мовлення, глухі діти з емоційними та поведінковими порушеннями (емоційні порушення є наслідками супутніх захворювань, наприклад, аутизму або психічних розладів). Отже, глуха дитина з «додатковими» порушеннями має одне провідне порушення та супутні захворювання, які перешкоджають її нормальному розвитку.

Наступний термін, яким користуються для позначення комплексу кількох вад розвитку дитини є «ускладнене порушення». Наявність у дитини з первинним сенсорним або інтелектуальним порушенням легких розладів опорно-рухового апарату чи поведінкових труднощів часто трактується як «складне порушення». Це ускладнює диференціацію термінів «супутнє» та «ускладнене порушення». При «ускладненому порушенні» наявні два первинні порушення, одне з яких виражене в більшій мірі, а інше — в меншій мірі. Н. Гладких не погоджується з цим терміном, оскільки «ускладнені порушення» можна трактувати як складні або множинні [2, с. 323].

Розуміння структури «ускладненого порушення» трактується М. Жигоревою та О. Мастюковою [3], як порушення, що передбачає наявність як правило двох первинних порушень, одне з яких визначає структуру порушення, оскільки обумовлює вторинні відхилення, а інші первинні порушення у силу того, що вони негостро виражені та не призводять до негативних наслідків і не впливають на провідне порушення. При умові раннього виявлення та надання комплексної допомоги такі первинні порушення компенсуються. Прикладом ускладненого порушення може бути глухота з легкими опорно-руховими порушеннями. Ускладнене порушення характеризується виділенням провідного (головного) порушення і розладів, які його ускладнюють. Наприклад, у дитини з порушеннями розумового розвитку можуть спостерігатися нерізко виражені порушення зору, слуху, опорно-рухового апарату, емоційні і поведінкові розлади. Провідне і ускладнююче порушення можуть мати характер як пошкодження, так і недорозвинення. Нерідко спостерігається їх поєднання. Ускладненим порушенням може бути, наприклад, поєднання рухових і поведінкових розладів, які можуть розглядатися як симптоми ускладненої олігофренії в результаті перинатального ураження ЦНС.

Результатом перенесеного в ранньому віці менінгіту, може стати глухота, ускладнена гідроцефалією та епілепсією, або амбліопією чи косоокістю. Діти з ускладненим порушенням, як правило, можуть успішно навчатися разом з дітьми, які мають аналогічне провідне порушення, для них немає необхідності створювати особливі програми та підбирати методи навчання, достатньо індивідуального підходу, який буде враховувати їх особливості.

Термін «множинні порушення» використовується для визначення поєднання трьох і більше виражених порушень розвитку, які обтяжують його протікання. До таких порушень можна віднести поєднання у однієї дитини цілого ряду сенсорних і рухових порушень, які викликані глибоким ураженням ЦНС. Такими порушеннями можуть бути вади зору та ДЦП, глухоти та ДЦП, сліпоглухота, сліпота і туговухість, сліпота та системне порушення мовлення, розумова відсталість і виражене порушення зору, знижений зір і глухота, знижений зір з глухотою і порушенням руху тощо. У зарубіжній літературі відзначається відхід від терміну «handicap» («дефект», «порушення») на користь терміну «disability» («неспроможність», «відсутність можливості»). Усе рідше використовуються терміни «handicapped children», «severely profoundly handicapped» для позначення дітей з поєднанням порушень сенсорного та інтелектуального розвитку, тяжких рухових розладів, а частіше вживаються аналоги, які складно підібрати в українській мові — «complex impairments» (комплексні порушення), «multiply impairments» (множинні порушення), «additional disabilities» (додаткові порушення) [2]. Тоді як пряме значення слова «impairment» найближче до українського слова «ураження».

Вивчаючи генезис дефініції «складні множинні порушення розвитку», М. Жигорева та І. Левченко наводять такі визначення поліморфних порушень [3]: складні (комплексні) порушення (кілька первинних порушень знаходяться у взаємодії та мають негативний кумулятивний ефект); ускладнений дефект (має кілька первинних порушень, одне з яких є провідним і визначає структуру порушеного розвитку); множинні порушення — при них у дитини одночасно існують три та більше первинних порушення, причому кожне має негативні наслідки, наприклад, розумово відсталі та сліпоглухі. Т. Басілова зазначає, що можна виділити більше двадцяти типів складних та множинних порушень, які можуть бути представлені поєднанням первинних сенсорних, рухових, мовленнєвих, емоційних порушень, а також поєднанням усіх цих порушень з порушеннями інтелекту різного ступеня. А. Царьов [5] зазначає, що основним в клінічній картині складного та множинного порушення є розумова відсталість у різних

поєднаннях з руховими, мовленнєвими порушеннями, порушеннями функцій аналізаторних систем, підвищеною судомною готовністю, розладами емоційно-вольової сфери та такими аутистичними розладами, як стереотипність дій, порушення комунікації і соціальної поведінки.

Говорячи про складні форми порушень психофізичного розвитку, найчастіше мають на увазі порушення, які зачіпають всю особистість, всі сфери її життєдіяльності: такі особи не в змозі самотійно встановлювати різні відносини з навколишнім світом, вони потребують догляду за собою і допомоги в побуті.

Література

1. Van Dijk J., Janssen M. Deafblind children. In H. Nakken (Ed.), *Meer-voudig gehandicapt*. Rotterdam: Lemniscaat, 1993. PP. 34–73.

2. Гладких Н. В. Психолого-педагогічне обстеження дітей з комплексними порушеннями психофізичного розвитку молодшого шкільного віку // Актуальні питання корекційної освіти. 2016. Вип. 8. С. 323–333.

3. Жигорева М. В., Левченко И. Ю. Дети с комплексными нарушениями развития: Диагностика и сопровождение. М.: Национальный книжный центр, 2016. 208 с.

4. Наказ МОЗ України № 981 від 23.05.2018 року «Про затвердження перекладу Міжнародної класифікації функціонування, обмежень життєдіяльності та здоров'я та Міжнародної класифікації функціонування, обмежень життєдіяльності та здоров'я дітей і підлітків». URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/MOZ30749.html

5. Обучение детей с тяжелыми и множественными нарушениями развития: Программы / под ред. А. М. Царева. Псков, 2004. 132 с.

6. Moores D. F. *Education the deaf: psychology, principles and practices*. Boston, 1987. 143 p.

Section 12. MANAGEMENT

Колодіч Юлія Ігорівна

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ В СИСТЕМІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Менеджмент (англ. *Management* — управління, організація) як наука управління організацією сформувався в США на початку XX століття. Його засновниками вважають Ф. Тейлора (1856–1915) і А. Файоля (1841–1925). Однак, коріння менеджменту як сукупності управління людьми, організації виробництва, його принципів і методів досліджувався ще в давні часи.

Ф. Тейлор і його послідовники прагнули визнання менеджменту як самостійної науки, виду діяльності, та створили його першу наукову школу, яка отримала назву раціоналістичної. Теоретичною основою цієї школи стала постійна модель організації з певними загальними закономірностями. Тому завдання менеджменту полягало у виявленні цих закономірностей, відповідно до яких повинно було здійснюватися керівництво підприємством [9].

Сучасне підприємство та сучасний менеджмент неможливі без знань, накопичених людством. Роль менеджменту і сьогодні полягає в тому, щоб перетворити знання і освіченість на безпосередню продуктивну силу суспільства, тобто в реальний капітал будь-якої економіки.

Сучасна економічна теорія виділяє такі основні види менеджменту: організаційний, виробничий, кадровий, інвестиційний, інноваційний, фінансовий, банківський, аграрний та ін.

Ми сконцентруємо увагу на менеджменті організацій. Це наука про управління сучасним підприємством, основним змістом якої є комплекс наукових принципів, методів стимулювання і організа-

ційних важелів впливу на дії людей, використання різноманітних ресурсів з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей організації. Тому основними об'єктами менеджменту організацій є окремі організації, підприємства, установи, які виникають як керована система, тобто об'єкт управління, керуюча підсистема тут виступає суб'єктом управління.

В сучасних умовах важливого значення набуває такий об'єкт організації менеджменту як освітня організація, а саме заклади вищої освіти. У нашому розумінні, менеджмент освітньої організації — це процес управління організаційною системою освіти, в рамках якої є необхідним формування управлінських рішень, направлених на забезпечення основних функцій менеджменту (планування, організація, контроль, мотивація та лідерство).

Менеджмент вищої школи — це система управління вузом, направлена на забезпечення його високої конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках освітніх послуг за рахунок високої якості навчального процесу та підготовки спеціалістів, високого рівня їх професійних знань, навиків та вмінь, принципової громадянської позиції та високих морально-етичних якостей.

Менеджмент вищої школи включає управління різними видами діяльності вузу (навчальної, науково-дослідницької, виробничої, підприємницької, фінансово-господарської): оперативне управління та координацію діяльності різних структурних підрозділів; стратегічне планування та управління; розробка політики в області якості вищої освіти, розвиток менеджменту якості та його інтеграція; розвиток персоналу та підвищення якості; забезпечення соціального захисту і підтримку викладачам, співробітникам та студентам вузу.

Також можна виділити окремі специфічні характеристики менеджменту освітньої організації, які зустрічаються в процесі виключно їх роботи [2]:

- специфікація менеджменту органів управління, яка базується на віковому підході — менеджмент шкільних установ, менеджмент установ середнього та вищого освіти тощо;
- в основі всіх методів освітнього менеджменту лежить людський фактор;
- провідними методами управління освітніми організаціями є соціально-психологічні методи;
- принципами освітнього менеджменту є стійкість, стабільність, гуманізм та доступність.

Ефективність функціонування управлінської структури в освітній організації складається з наступних аспектів [8]:

- соціальна ефективність, де відображається рівень задоволеності населеними пунктами, що забезпечують освітні послуги;
- педагогічна ефективність, де відображається ступінь ефективності самого навчання та процесу навчання здобувачів освіти;
- організаційна ефективність, де відображається рівень досягнення цільових індикаторів, планів, визначається ефективність реалізації проектів та програмних заходів у встановлених термінах;
- економічна ефективність, де відображається оцінка фінансово-економічних показників функціонування освітніх організацій, з урахуванням витрачених ресурсів.

Підводячи підсумки можна зазначити, що при розгляді різних видів менеджменту актуальним стає вивчення менеджменту організацій. При цьому, одним з важливих об'єктів менеджменту організацій є освітня організація. Менеджмент освітньої організації — це процес управління організацією освітньої системи, в рамках якої необхідно формувати управлінські рішення, направлені на забезпечення основних функцій менеджменту.

Література

1. Антонюк О. Менеджмент в освітній сфері: концептуальні засади // Персонал. 2006. № 10. С. 58–66.
2. Базанова П. С. Образовательный менеджмент: от теории к практике // Молодой ученый. 2018. № 21 (207). С. 227–229.
3. Габышева Н. В. Образовательный менеджмент: понятие и сущность // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Наука и социум». 2018. № 7-1.
4. Ефимова М. М. Специфика менеджмента в образовании // Вестник науки и образования. 2017. № 5 (29).
5. Искрин Н. С., Чичканова Т. А. Менеджмент в образовании: системный подход // Образование и наука. 2015. № 1 (120).
6. Мартинець Л. А. Менеджмент організацій: навчально-методичний посібник. Изд-е 2-е., Доп. і переробці. / Л. А. Мартинець. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2015. 104 с.
7. Мацкевич С. А. Менеджмент в системе образования: теория и практика инновационной подготовки профессионалов / С. А. Мацкевич; науч. ред. А. Н. Мирошниченко. Минск: И. П. Логвинов, 2011. 260 с. (серия Universitas Ludens).

8. Панасюк В. П. Управление образованием и образовательными системами: состояние, тенденции, проблемы и перспективы // Образование и наука. 2017. № 2.

9. Патрахина Т. Н. Менеджмент в образовании: Учебное пособие. Нижегородск: Изд-во Нижегород. гуманит. ун-та, 2011. 123 с.

10. Петряков А. А. Образовательный менеджмент как объект междисциплинарных исследований // Чи О. 2013. № 3 (36).

11. Тихонов А. Р., Самсонов А. Н., Болотцова Е. С. Менеджмент образовательной организации // Актуальные исследования. 2020. № 12 (15). С. 72–74. URL: <https://apni.ru/article/970-menedzhment-obrazovatelnoj-organizatsii>

12. Tiwari R., Anjum B. Management of Higher Education Institutions: Issues and Challenges // ZENITH International Journal of Business Economics & Management Research. 2013. № 3(12). P. 275–284. URL: <https://ssrn.com/abstract=3850525>

Central European Education Institute (Bratislava, Slovakia)
National Institute of Economic Research (Batumi, Georgia)
Batumi Navigation Teaching University (Batumi, Georgia)
Regional Academy of Management (Kazakhstan)
Public Scientific Organization «Ukrainian Assembly of Doctors of Sciences
in Public Administration» (Kyiv, Ukraine)
Interregional Academy of Personnel Management (Kyiv, Ukraine)
Institute of Vocational Education of the National Academy
of Pedagogical Sciences of Ukraine (Kyiv, Ukraine)
Institute of Professional Qualifications (Kyiv, Ukraine)
supported by
Financial and Economic Scientific Union and Publishing house
«INTERNAUKA» (Kyiv, Ukraine)
Publisher
European Scientific e-Journal (Anisiia Tomanek OSVČ) (Czech Republic)

Abstracts of scientific papers

IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE:

«SCIENCE AND GLOBAL STUDIES»

Prague, Czech Republic

November 30, 2020

Published in original edition

Address: Ukraine, Kyiv, st. Pavlovskaya, 22, of. 22

Contact number: +38(044) 222-5-889

E-mail: info@frada.com.ua

<http://frada.com.ua>

<http://inter-nauka.com>

Signed to print 30.11.2020. Format 60×84/16

Offset paper. Garniture SchoolBookAC. Duplicator printing.

Issue 100. Order № 435.

Negotiable price. Printed from the finished layout.

Printed by Publisher PLC «Center for Educational Literature»
Certificate on making the subject of publishing in state register
of publishers, manufacturers and distributors of
publishing products: Series DK № 2458 or 30.03.2006