

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

Сборник тезисов научных работ

**XI МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ:
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

«30» августа 2016

**Москва–Астана–Харьков–Вена
2016**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Сборник тезисов научных работ

**XI МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

«30» августа 2016

Збірник тез наукових робіт

**XI МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ:
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ НАУКИ»**

«30» серпня 2016

Abstracts of scientific papers

**XI INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE:
«ACTUAL PROBLEMS OF MODERN SCIENCE»**

«30» august 2016

Москва–Астана–Харьков–Вена
2016

ББК 20
УДК 001
А-43

Актуальные проблемы современной науки: сборник тезисов научных работ XI Международной научно-практической конференции (Москва–Астана–Харьков–Вена, 30 августа 2016 года / Международный научный центр, 2016. — 104 с.

В сборнике представлены материалы XI Международной научно-практической конференции: «Актуальные проблемы современной науки».

Материалы публикуются на языке оригинала в авторской редакции.

Редакция не всегда разделяет мнения и взгляды автора. Ответственность за достоверность фактов, имен, географических названий, цитат, цифр и других сведений несут авторы публикаций.

При использовании научных идей и материалов этого сборника, ссылки на авторов и издания являются обязательными.

ББК 20
УДК 001

© Авторы статей, 2016
© Международный научный центр, 2016
© Международный научный журнал, 2016

Редакционная коллегия

Глава редакционной коллегии: **Тарасенко Ирина Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Заместитель главы редакционной коллегии: **Коваленко Дмитрий Иванович**, кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Заместитель главы редакционной коллегии: **Золковер Андрей Александрович**, кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Заместитель главы редакционной коллегии: **Безверхий Константин Викторович** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Член редакционной коллегии: **Денисенко Николай Павлович** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Международной академии инвестиций и экономики строительства, академик Академии строительства Украины и Украинской технологической академии (Украина)

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

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

Член редакционной коллегии: **Драган Елена Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Редакционная коллегия

Член редакционной коллегии: **Захарин Сергей Владимирович** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор (Украина)

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

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

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

Член редакционной коллегии: **Ефименко Надежда Анатольевна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

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

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

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

Член редакционной коллегии: **Гоблик Владимир Васильевич** — доктор экономических наук, кандидат философских наук, доцент, Заслуженный экономист Украины (Украина)

Член редакционной коллегии: **Заруцкая Елена Павловна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Вдовенко Наталия Михайловна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Член редакционной коллегии: **Бабина Юлианна Ивановна** — докторантка (Республика Молдова)

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

Член редакционной коллегии: **Чаленко Надежда Владимировна** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Бугас Наталия Валериевна** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Русина Юлия Александровна** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

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

Член редакционной коллегии: **Бадзым Александр Сергеевич** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Квасова Ольга Петровна** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Сибирянская Юлия Владимировна** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Щепанский Эдуард Валерьевич** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Криволапов Василий Сергеевич** — кандидат экономических наук, доцент (Российская Федерация)

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

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

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

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

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

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

Член редакционной коллегии: **Мулик Екатерина Витальевна** — кандидат наук по физическому воспитанию и спорту, доцент (Украина)

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. PR, РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ	8
Воловодюк Світлана Станіславівна	
Маркетингова політика підприємств будівельно-індустріального комплексу України	8
СЕКЦИЯ 2. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО.....	12
Пась Ярина Іванівна	
Основні принципи управління бізнесом	12
СЕКЦИЯ 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	15
Нонік Валерій Вікторович	
Бухгалтерський облік як інтегрований об'єкт нормативно-правового регулювання	15
СЕКЦИЯ 4. ИНВЕСТИЦИИ	18
Реус Лев Євгенєвич	
Приватизация в Украине: новый подход к старым проблемам.....	18
СЕКЦИЯ 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА	21
Королева Наталья Вадимовна	
Методы борьбы с экономическим неравенством	21
СЕКЦИЯ 6. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	25
Челидзе Медея Элишуквна, Мосиашвили Валери Зурабович	
Пути совершенствования налоговой системы Грузии	25
СЕКЦИЯ 7. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	30
Прус Наталья Алексеевна	
Этапы формирования имиджа преподавателя.....	30
СЕКЦИЯ 8. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	33
Баланська Олена Ігорівна	
Особливості класифікації ризиків системи фінансування житлового будівництва.....	33
СЕКЦИЯ 9. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ.....	36
Довгополая Екатерина Станиславовна	
Самоконтроль изобразительной деятельности слепых учащихся младшего школьного возраста	36

СЕКЦИЯ 10. ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ	40
Безряднова Екатерина Александровна	
Определение параметров индуктора для индукционного скважинного парогенератора	40
Donchevska Raisa Stepanovna, Shkoda Vlada Mykolaivna	
Merchandising analysis of quality of the fast-frozen meat semi-finished products	44
СЕКЦИЯ 11. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ	47
Манько Ирина Олександрівна	
Особливості організації державного нагляду за страховиками як учасниками фінансового ринку	47
СЕКЦИЯ 12. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ	51
Бондаренко Елена Сергіївна	
Перспективи розвитку фінансів в сучасних умовах	51
Набока Тетяна Сергіївна	
Форми та методи управління видатковою частиною бюджету	55
СЕКЦИЯ 13. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	59
Швиданенко Генефа Олександрівна, Михайлюк Мирослава Олександрівна	
Концептуальний базис формування ресурсів розвитку підприємства	59
СЕКЦИЯ 14. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	65
Хлыстова Полина Николаевна	
Начальники зимовок как субъекты уголовно-процессуальной деятельности	65
Круковес Валерія Володимирівна	
Проблемні питання розгляду заяви про встановлення факту проживання однією сім'єю чоловіка та жінки	69

Секція 1.

PR, РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ

Воловodyк Світлана Станіславівна
*здобувач кафедри менеджменту
та моделювання у економіці
Вінницького національного технічного
університету, м. Вінниця, Україна*

МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У збутовій діяльності виробника маркетинг займає домінуючу позицію. Традиційно головна задача маркетингу полягає у тому, щоб досягати найкращого узгодження внутрішніх можливостей підприємства з вимогами зовнішнього середовища для досягнення прибутку.

Зовнішнє маркетингове оточення підприємства можна представити як макро- і мікросередовище. Макросередовище характеризується змінами в області соціально-демографічних, науково-технічних, економічних, культурних, правових, політичних та інших процесів, що мають опосередковану дію на діяльність підприємства. Мікросередовище представляє собою ближнє оточення і характеризується безпосереднім впливом на діяльність підприємства з боку споживачів, конкурентів, поставщиків і посередників [1–3].

Не зважаючи на високе покликання маркетингу, слід відзначити, що практика вітчизняного виробника містить непоодинокі випадки виникнення так званої «маркетингової короткозорості», коли підприємство понадміру орієнтується на конкурентів і при цьому фактично нехтує основним принципом маркетингу — фокусом на споживача [2–3].

В роботі [1, с. 249] щодо якості вітчизняного маркетингу зазначено наступне: «...якщо розглядати маркетинг як ідеологію, теорію і практику конкурентної боротьби, спосіб підвищення конкурентоспроможності економічних систем, можна зробити висновок, що в Україні не створено маркетингової системи, яка б охоплювала всі ієрархічні рівні управління».

Важливо також розуміти, що одним з визначальних факторів при організації та дослідженні збуту є планування і прогнозування тенденцій розвитку ринку. Проте, у роботах [1–3] відзначено, що існуючі на сьогодні-

ні концепції маркетингу здебільшого орієнтовані на питання виявлення і задоволення потреб, ніж на питання їх прогнозування.

Практичні спостереження доводять: якщо під конкурентним середовищем розуміти систему суб'єктів конкуренції і відносини між ними, в якості об'єктивної основи яких виступає конкурентна поведінка споживачів, яка має своє вираження в об'ємі конкурентного платоспроможного попиту, то таке середовище принаймні на ринку будівельної індустрії України знаходиться у стані зародження [1–3, 6, 8–10].

Будівельно-індустріальний комплекс країни являється сукупністю галузей товарно-матеріального виробництва і проектно-пошукових робіт, провідне місце у якій посідає будівельна галузь і промисловість будівельних матеріалів.

Будівельна галузь по праву може вважатися однією з найважливіших галузей матеріального виробництва, оскільки бере участь у створенні основних фондів і має вирішальний вплив на науково-технічний прогрес в усіх галузях господарства. Дана галузь є системоутворюючою оскільки із залученням коштів до будівництва відбувається паралельне вкладення у значно більших розмірах у суміжні галузі, зокрема, виробництво будівельних матеріалів, машинобудування, металургію, енергетику, транспорт і т.д. [4–8].

За економічним призначенням продукції промисловість будівельних матеріалів відноситься до виробництва засобів виробництва і являє собою основну частину матеріально-технічної бази будівельної галузі. Тому економічний розвиток підприємств промисловості будматеріалів слід розглядати як своєрідну платформу для утвердження конкурентних позицій будівельного-індустріального комплексу країни [9–10].

Однією із характерних особливостей як будівельної галузі так і промисловості будівельних матеріалів являються сезонні коливання, які зумовлюють простій потужностей чим накладають негативний відбиток на фінансово-господарській діяльності підприємств.

Для будівельних організацій дуже важливими є терміни, якщо поставщик будматеріалів не вкладається в відповідний термін то це призводить до значних втрат. В зв'язку із деякими характерними особливостями певних видів будматеріалів немає можливості робити запасів товару на складах, тому причина і втрата якостей (цемент), необхідність великих площ складських приміщень (цегла), а також зміна уподобань та модних тенденцій щодо оздоблення. Досить часто динаміка випуску основних будівельних матеріалів на початку сезону відстає від динаміки будівництва, це в більшій мірі пов'язано із проблемами запуску потужностей, які мали досить тривалий простій [9–10].

Враховуючи що матеріали, які надходять на будівельні майданчики, проходять досить довгий шлях — від моменту добування сировинного ресурсу в кар'єрі до моменту використання — зусилля виробників та

поставщиків повинні бути направленні підвищення ефективності руху матеріальних потоків, яка в значній мірі визначається правильністю маркетингового управління [8].

Відповідно до зазначеного пропонуємо вітчизняним підприємствам будівельної індустрії, для формування стійкої конкурентоспроможної платформи, запровадження в управлінській практиці фактору планомірної конкурентоспроможності, що передбачатиме механізм формування балансу між прогнозно-очікуваним попитом та ліквідною пропозицією. Взаємодію вищевказаних економічних категорій у форматі нової формули комерційного успіху підприємств будівельно-індустріального комплексу представлено на рис. 1.

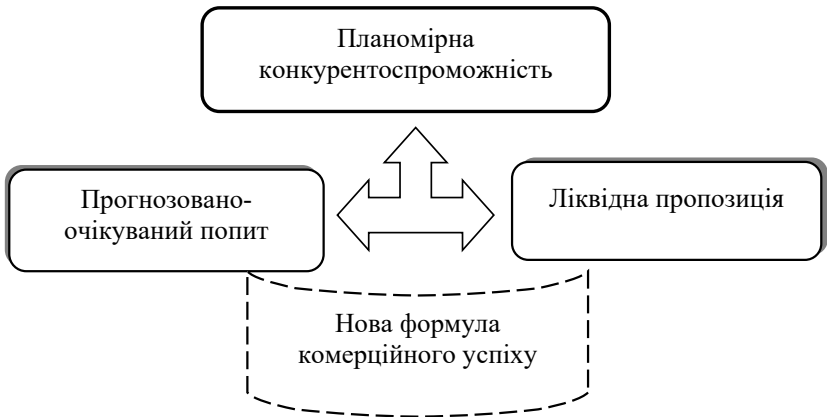


Рис. 1. Система формування планомірної конкурентоспроможності підприємств будівельної індустрії

Джерело: розроблено автором на основі [6–10]

Відповідно до вищезазначеної формули, бізнес сучасної компанії повинен будуватися не навколо вироблених нею товарів та послуг, а навколо відносин з її клієнтами. Звідси розвиток відносин із клієнтами розглядається як первісна функція по відношенню до вироблених компанією товарів і послуг. Саме відносини з клієнтом дозволяють точніше визначити зміст і обсяг реалізованих йому товарів та послуг і, по суті, є засобом включення клієнта до процесу створення тієї вартості, яка йому потрібна і якій буде надано дійсну оцінку. Щоб забезпечити клієнтів унікальною вартістю, необхідно зрозуміти унікальність їх потреб.

Підприємства будівельно-індустріального комплексу, поведінка яких будуватиметься на зазначеному концепті, будуть тільки отримувати переваги від прискорення НТП.

Література

1. Окландер М. А. Логістика: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 346 с.
2. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пос. / И. М. Лифиц. — 2-е изд. Пер. и доп. — М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. — 460 с.
3. Петрович Й. М., Кіт А. Ф., Загарчин Г. М., Кіндрацька Г. І. та інші. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. Й. М. Петровича. — 2-ге вид. виправ. — Львів: «Магнолія плюс», 2006. — 580 с.
4. Равікович І. Є. Тенденції розвитку будівельних матеріалів в Україні / І. Є. Равікович // Економіка та підприємництво [Електронний ресурс]: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. С. І. Дем'яненко. — 2009. — Вип. 22. — С. 112–122.
5. Васильченко А. О. Маркетинговая стратегия управления конкурентоспособностью строительных предприятий [Текст] / А. О. Васильченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 4, Т. I. — С. 138–147.
6. Хомяков В. І, Бакум І. В. Управління потенціалом підприємства. — К.: Кондор, 2009. — 400 с.
7. Ларіна Н. В. Логістика [Текст] / Н. В. Ларіна. — К.: ІЕПД НАН України, 2004. — 237 с.
8. Экономика отрасли строительство: / В. В. Акимов, А. Г. Герасимова, Т. Н. Макарова, В. Ф. Мерзляков, К. А. Огай / Учебник. 2-езд. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 320 с.
9. Родченко В. В. Міжнародний менеджмент: Навчальний посібник. / В. В. Родченко. — К.: МАУП, 2000. — 240 с.
10. Бузырев В. В. Экономика строительства: / В. В. Бузырев. — М.: Изд. центр «Академия», 2006. — 336 с.

Секція 2. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Пась Ярина Іванівна
*аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

При розбудові ефективного бізнесу актуальним питанням виступає дотримання принципів, які б сприяли його розвитку. Принципи управління бізнесом — це правила, положення та норми, які спрямовані на забезпечення стабільності та ефективного розвитку суб'єкта господарювання, і повинні базуватися на нормах права. Крім того, вони повинні відповідати законам суспільства, економіки і бізнесу та виступати керуючим початком.

Основними принципами бізнесу, згідно Декларації Ко, яку прийняли у 1994 р. у швейцарському місті Ко є [1, с. 45]:

- 1) відповідальність бізнесу: від блага акціонерів до блага його основних партнерів;
- 2) економічний та соціальний вплив бізнесу: до прогресу, справедливості та світового співтовариства;
- 3) етика бізнесу: від букви закону до духу довіри;
- 4) повага до правових норм;
- 5) підтримка багатосторонніх торгівельних стосунків;
- 6) турбота про навколишнє середовище;
- 7) уникання протизаконних дій.

Розглянувши вищевказані принципи бізнесу звертаємо увагу на те, що дані принципи зосереджені на моральних принципах, а ключовими елементами тут є справедливість, етика, турбота про навколишнє середовище, повага. Ми не заперечуємо необхідність цих елементів у веденні бізнесу, проте не слід забувати про основне завдання бізнесу — прибуток. Принципи бізнесу також повинні бути направлені на прибутковість, розвиток та ефективне управління.

Загалом, «бізнес — це діяльність спрямована на отримання прибутку шляхом виробництва та реалізації певної продукції та послуг», а «управління бізнесом — це управління комерційними та господарськими організаціями» [2, с. 74]. Принципи управління бізнесом містять правила відповідно до яких повинна створюватися ціла система управління.

В економічній та науковій літературі існує багато підходів щодо визначення принципів управління бізнесом. Для порівняння, ми розглянули підходи наукових шкіл, а саме класичної та американської наукової школи менеджменту [3, с. 25], які наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Принципи управління бізнесом класичної та американської наукових шкіл менеджменту

Класична наукова школа менеджменту		Американська наукова школа менеджменту	
Принципи управління бізнесом			
1	Розподіл праці	1	Управління обертається навколо людини
2	Повноваження та відповідальність	2	Оскільки управління пов'язане з інтеграцією людей в їх загальному підприємстві, воно глибоко вкоренилося в культурі
3	Дисципліна	3	Управління повинно забезпечувати прості, чіткі і єдині завдання
4	Єдиноначальство	4	Підприємство та кожен його член повинні розвивати свої потреби і можливість їх задоволення
5	Підпорядкованість інтересів	5	Підприємство повинно будуватися на комунікації між робітниками і їх індивідуальній відповідальності
6	Єдність дій	6	Необхідні різні засоби для оцінки здоров'я і діяльності підприємства
7	Винагорода персоналу	7	Результат досягається лише за межами підприємства
8	Централізація		
9	Порядок		
10	Справедливість		
11	Стабільність персоналу		
12	Ініціатива		
13	Корпоративний рух		

Як видно з таблиці 1, підходи наукових шкіл направлені на «людський фактор», тобто на роботу персоналу і визначають управління як самостійну сферу. Проте необхідно розглянути принципи управління бізнесом з позиції забезпечення економічної ефективності. До таких принципів належать [4, с. 2]:

1) принцип організаційної відповідності — форма організації повинна бути такою аби полегшити прийняття рішень, а також контроль за їх виконанням;

2) принцип поєднання політики, стратегії та цілей — вони повинні бути чітко та просто сформульовані, взаємопов'язані і взаємообумовлені один одним, щоб дозволити приймати ефективні рішення щодо забезпечення розвитку бізнесу;

3) принцип володіння достатньою кількістю достовірних даних, які необхідні для підтримки зв'язків управлінців високого та низького рівнів діючих підрозділів банку;

4) принцип гнучкості — здатність банку змінювати свої цілі в залежності від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, тобто коригування цілей відповідно до змінних обставин.

Дані принципи управління бізнесом, на нашу думку, є універсальними оскільки направлені на ефективне функціонування та розвиток. Проте, розглянувши та співставивши принципи, ми виявили, що для забезпечення ефективної діяльності їх недостатньо. Важливими принципами ефективного управління бізнесом повинні бути: спрямування діяльності на отримання прибутку, економічний розвиток та забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Принципи управління бізнесом визначають організаційну поведінку суб'єкта господарювання, рішення які приймаються, прийнятні результати діяльності, формують уявлення про цільові ринки споживачів, визначають слабкі місця, джерела прибутків та конкурентів. Вони повинні бути простими, відомими та зрозумілими у використанні, постійно доводитися практикою і перевірятися.

Література

1. Пелех Ю. В. Етика ділових відносин: навч. посіб. / Ю. В. Пелех. — К.: Кондор, 2008. — 365 с.
2. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навч. посіб. / Л. І. Нечаюк, Н. О. Телеш. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 348 с.
3. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. — 496 с.
4. Яценюк А. Обґрунтування принципів і стандартів банківського регулювання і нагляду / А. Яценюк // Вісник Української академії банківської справи. — 2003. № 1. — С. 1–6.

Секция 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Нонік Валерій Вікторович
*кандидат юридичних наук,
проректор з науково-педагогічної роботи,
юридичних та соціальних питань
Житомирський державний технологічний університет
м. Житомир, Україна*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНТЕГРОВАНІЙ ОБ'ЄКТ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Бухгалтерський облік будучи складною системою, яка формує інформаційний простір управління економічних систем різних рівнів, зачіпає інтереси різних учасників господарських відносин. Бондаренко Н. М. з даного приводу зазначає: «Розвиток ринкової економіки, урізноманітнення фінансово-господарської діяльності та ускладнення внутрішньо-господарських та зовнішніх зв'язків зумовили кардинальне зростання потреб в інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Достатньо надійну і економічно обґрунтовану інформацію поставляє бухгалтерський облік ... Ефективна організація обліку сприяє оптимальному використанню ресурсів, мінімізує витрати виробництва» [1, с. 10].

Сьогодні фактично неможливо надати повний перелік користувачів бухгалтерського обліку, що, в свою чергу, зумовлює значний рівень конфлікту інтересів. Складність системи бухгалтерського обліку пов'язана з тим, що будучи функціональною економічною наукою, його методологія на відміну від інших залежить як від об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Це, в свою чергу, спричиняє конфлікт інтересів не лише щодо господарських відносин, але й щодо отриманої інформації та методології її формування. Адже, бухгалтерська методологія характеризується значним рівнем варіативності, а вибір варіантів не завжди означає об'єктивність інформації про господарські відносини.

Бухгалтерський облік проявляється на всіх рівнях економічних відносин та на кожному з них має свої особливості, зокрема:

- на рівні суб'єкта господарювання — направлений на забезпечення інформації для управління господарською діяльністю підприємства;

- на міжгосподарському рівні визначає інформаційний простір економічних відносин між суб'єктами господарювання (контрагенти, працівники та інші);
- на державному рівні — є основою формування статистичної інформації та макроекономічних показників розвитку держави;
- рівні окремих ринків, зокрема фінансова звітність є основою формування поведінки учасників ринку цінних паперів;
- на глобальному рівні — бухгалтерський облік формує інформацію для управління транснаціональними корпораціями, а також його дані використовуються при формуванні статистичної інформації для міжнародних фінансово-економічних організацій.

Все зазначене визначає роль та значення бухгалтерського обліку в розвитку економічних відносин. А тому, є потреба в обґрунтуванні його як об'єкту нормативно-правового регулювання. Адже саме система регулювання бухгалтерського обліку є тим інструментом, який дозволить сформувати його методологію та налагодити методику і організацію, яка дозволить уникнути суб'єктивізму при формуванні інформації про стан економічної системи й відповідно уникнути конфлікту інтересів щодо якості інформаційного простору прийняття управлінських рішень різними суб'єктами економічних відносин. При чому система нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку повинна охопити всі елементи його системи та сфери прояву, тому як «в даний час перед національною системою бухгалтерського обліку стоять фундаментальні завдання з модернізації його теоретико-методологічних положень в рамках розробки нової методології, розширення складу об'єктів, розширення інформаційного простору як основи адаптації системи управління до нових умов розвитку вітчизняної економічної системи. Вказане забезпечить становлення і широке розширення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та економічної системи країни» [2, с. 5].

Розглянемо систему бухгалтерського обліку як об'єкт нормативно-правового регулювання з наступних позицій:

- обґрунтування бухгалтерського обліку як інформаційної моделі взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем, що вимагає налагодження системи регламентації її функціонування;
- врегулювання конфлікту інформаційних інтересів учасників економічних відносин, які виходять за рівень окремого суб'єкта;
- ідентифікація складових нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку як основи розробки концепції реформування національної системи бухгалтерського обліку в Україні.

Обґрунтування зазначених складових дозволить в цілому визначити особливості системи бухгалтерського обліку як об'єкту нормативно-правового регулювання й відповідно сформувати напрями його реформування. Адже, сучасні умови господарювання виставляють нові вимоги до

інформаційного простору, які дозволяють забезпечити динамічний розвиток економічних систем різних рівнів.

Євдокимов В. В. влучно зазначив, що «важливість бухгалтерського обліку обумовлена тим, що він є унікальним, єдиним у своєму роді і суспільно визнаним методичним інструментом економіко-правового узгодження економічних інтересів всіх учасників бізнесу на рівні держави» [3, 36].

Коли мова йде про роль та значення бухгалтерського обліку в розвитку економічних систем різних рівнів є потреба в обґрунтуванні його місця в формуванні інформації про зв'язки різних середовищ функціонування суб'єктів господарювання. Це дозволяє визначити не лише його роль та значення в економічному розвитку, але й ідентифікувати запити користувачів, які є динамічними та мінливими до різноманітних факторів.

Система бухгалтерський облік є інтегрованим об'єктом нормативно-правового регулювання, адже зачіпає економічні, екологічні та соціальні інтереси учасників господарських відносин та може створити конфлікт інформаційних інтересів. В свою чергу, система нормативно-правового регулювання має бути сформована таким чином, щоб врегулювати конфлікти різноманітних інтересів. Від нормативно-правового регулювання залежить методологія бухгалтерського обліку й відповідно інформаційний простір соціально-економічних відносин, який може вплинути на економічну дійсність. Реформування національної системи бухгалтерського обліку як складової економічних реформ полягає в розвитку системи нормативно-правового регулювання методології та організації бухгалтерського обліку.

Таким чином, нормативно-правове регулювання є важливою складовою системи бухгалтерського обліку реалізація якого визначає суспільну значимість бухгалтерського обліку. Система бухгалтерського обліку охоплює більшість сфер соціально-економічних відносин в суспільстві та впливає на діяльність різних учасників таких відносин. Саме тому реформування економіки країни не можливе без реформування національної системи бухгалтерського обліку. Так, у зв'язку з тим, що перед бухгалтерським обліком постають нові завдання є потреба в їх точній ідентифікації й відповідно формуванні нормативно-правового забезпечення для їх виконання.

Література

1. Бондаренко Н. М. Теоретичні основи організації обліку на підприємстві / Н. М. Бондаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. — Випуск 4. — 2014 р. — С. 10–14.
2. Міжнародні моделі регулювання звітності сталого розвитку: аналіз сучасного стану: монографія / В. В. Євдокимов, Д. О. Грицишен, О. О. Грищенко, О. М. Барішнікова. — Житомир: ЖДТУ, 2013. — 192 с.
3. Євдокимов В. В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку [текст]: монографія / В. В. Євдокимов. — Житомир: ЖДТУ, 2010. — 516 с.

Секция 4. ИНВЕСТИЦИИ

Реус Лев Евгеньевич
студент, Бизнес-колледж
ЧВУЗ «Европейский университет»
г. Киев, Украина

ПРИВАТИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ: НОВЫЙ ПОДХОД К СТАРЫМ ПРОБЛЕМАМ

По словам премьер-министра Украины Владимира Гройсмана, «в Украине есть 3,5 тыс. государственных предприятий, 1700 из которых не подлежат приватизации. В европейских странах средний показатель государственных предприятий — 300» [1]. Вместе с тем госпредприятия были названы «коррупционной кормушкой кланов», а в качестве одной из приоритетных задач правительства была обозначена необходимость в «приватизации Одесского припортового завода», как в «антикоррупционном крепком шаге», способном позитивно повлиять на «развитие национальной экономики и создание новых рабочих мест» [1].

Что же, невозможно не отметить качественное улучшение отношения государства к подготовке и проведению приватизации госпредприятий в 2014–2016 гг. в сравнении с алогичными процессами, происходившими ранее, в частности — более тщательная подготовка открытых тендеров, привлечение к приватизации, прежде всего, иностранных инвесторов с репутацией работы на рынке, а также оценка стоимости активов на основе их реальной рыночной стоимости.

Однако, приватизация в Украине всё ещё сталкивается с рядом проблем, от несогласованности законодательства до попытки местных элит сохранить «теневой» контроль над крупнейшими активами государства. Так, один из главных объектов приватизации — Одесский припортовый завод, оказался в эпицентре скандала, имеющего политический оттенок.

Доходы государства от приватизации 450 предприятий были оценены в 17,1 млрд гривен (именно эта сумма была заложена в проект бюджета на 2015 год, но после срыва приватизации перенесена в бюджет на 2016 год) [2]. При этом 13,175 млрд гривен (\$523 млн из данной суммы — ожидаемые доходы от продажи 99,56% акций Одесского припортового завода (далее ОПЗ — *авт.*) [2]. Но несмотря на всю перспективность и привлекательность данного актива, 18 июля 2016 года конкурс по про-

даже ОПЗ несостоялся, так как ни один инвестор не выразил желание участвовать в аукционе [3].

По словам главы Фонда государственного имущества (далее ФГИ — *авт.*) Игоря Билоуса, у завода были потенциальные инвесторы, в частности «интерес к приватизации ОПЗ сохраняют американские инвесторы и инвесторы из арабских стран» [4]. Среди ключевых причин срыва приватизации ОПЗ, г-н Билоус выделил: долг завода перед компанией Group DF (\$193 млн, неразрешенный судебный процесс с компанией «Нортима», отсутствие налоговых льгот и преференций для инвестора и слишком высокая цена на фоне вышеуказанных проблем завода в довершение к общим политическим и экономическим рискам в стране [3].

Между тем, как отметил г-н Билоус, повторный раунд приватизации планируется провести уже в сентябре 2016 года, а стоимость предприятия будет пересмотрена с учётом 30%-го дисконта [4]. Таким образом, новая цена ОПЗ составит 9,075 млрд гривен (\$365,7 млн, что несомненно, является более рентабельной ценой, учитывая нынешнее положение дел, как предприятия в частности, так и страны в целом. В то же время, до сих пор Правительство не обозначило свою позицию относительно предоставления налоговых льгот инвестору, что в дополнение к отсутствию прогресса в реструктуризации долга перед Group DF, а также отсутствием газоснабжения ОПЗ (ввиду долга на 434 млн гривен перед «Укртрансгазом») создают весомые проблемы для инвестиционной привлекательности данного актива.

Кроме того, 22 июля в СМИ появилась информация об иске Международного трейдера удобрений «Dreymoor Fertilizers Overseas Pte Ltd» к ОПЗ на €12,7 млн из-за нарушения, со стороны завода, договоров о поставке аммиака и карбамида [5]. Существенный вклад в срыв аукциона внёс и разгоревшийся накануне продажи более политический, чем коррупционный скандал, связанный с арестом первого заместителя директора ОПЗ Николая Шурикова и председателя наблюдательного совета Сергея Переломы [6].

Безусловно, желание Правительства приватизировать 450 госпредприятий (при этом в собственности государства останется ещё более 3000 предприятий) заслуживает одобрения, однако в условиях коррумпированности государственного аппарата и отсутствия независимой судебной системы, а также нежелания местных элит потерять контроль над предприятиями, необходимо наличие политической воли и детально разработанной концепции относительно оценки рыночной стоимости активов (с учётом проблемных задолженностей и неразрешенных судебных споров), наряду с предоставлением налоговых льгот и поддержки инвесторам.

На наш взгляд, приватизация государственных активов — одна из наиболее важных составляющих экономической реформы, направленной

на уменьшение доли государства в реальном секторе экономики, развитие частного бизнеса и сокращение коррупции. Таким образом, лишь при условии проведения налогового, административного и судебного реформирования, очищения и реорганизации госаппарата, эффективная приватизация становится опорой роста национальной экономики.

Литература

1. В Украине в 10 раз больше госпредприятий, чем в странах Европы — премьер [Электронный ресурс] // Сегодня.ua. — 2016. Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/economics/business/v-ukraine-v-10-raz-bolshe-gospredpriyatiy-chem-v-stranah-evropy-premer-717095.html>
2. Билоус И. Пять аргументов в защиту адекватности стартовой цены на ОПЗ [Электронный ресурс] / И. Билоус // Экономическая правда. — 2016. Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/rus/columns/2016/05/20/593451/>
3. Конкурс по продаже ОПЗ сорван из-за отсутствия спроса [Электронный ресурс] // РБК-Украина. — 2016. Режим доступа: https://www.rbc.ua/rus/news/uchastie-konkurse-prodazhe-opz-postupilo-1468860653.html?utm_source=webpush_chrome&utm_medium=webpush&utm_campaign=webpush
4. Билоус допускает повторную приватизацию ОПЗ в конце лета [Электронный ресурс] // РБК-Украина. — 2016. Режим доступа: <https://www.rbc.ua/rus/news/bilous-dopuskaet-povtornuyu-privatizatsiyu-1468920871.html>
5. Международный трейдер Dreymoor подал против ОПЗ многомиллионный иск [Электронный ресурс] // РБК-Украина. — 2016. Режим доступа: <https://www.rbc.ua/rus/news/mezhdunarodnyy-treyder-dreymoor-podal-protiv-1469211448.html>
6. Адвокаты обратились к послу США относительно «нарушений со стороны НАБ» [Электронный ресурс] // РБК-Украина. — 2016. Режим доступа: <https://www.rbc.ua/rus/news/advokaty-obratilis-poslu-ssha-otnositelno-1469446477.html>

Секция 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Королева Наталья Вадимовна

к.э.н.

г. Белгород, Россия

Левченко Александр Сергеевич

*к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства
Белгородский государственный технологический университет*

им. В.Г. Шухова

г. Белгород, Россия

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ НЕРАВЕНСТВОМ

Для современного глобального мира характерно стремительное усиление экономического неравенства стран и регионов. Согласно результатам исследования международного объединения независимых благотворительных неправительственных организаций Oxfam International, состояние 85-ти богатейших людей планеты сопоставимо с накопленными активами беднейшей половины человечества. Один процент населения планеты владеет половиной мирового богатства (110 трлн долл.), что в 65 раз превышает объем активов половины населения Земли (нижней доходной группы). Каждые семь из десяти человек живут в странах, в которых экономическое неравенство усиливалось в течение последних 30 лет. В течение 1980–2012 годов доходы представителей одного процента самого богатого населения увеличились в 24-х из 26-ти исследованных стран. В США 95% доходов, полученных от роста экономики после финансового кризиса 2008–2009 годов, получили 1% самых богатых людей, тогда как 90% населения обеднели [1].

В постиндустриальных экономиках получили широкое распространение три основных метода борьбы с социальным неравенством:

- увеличение размера минимальной зарплаты или ограничение зарплат генеральных директоров корпораций;
- повышение налогов, через которые происходит перераспределение богатства и финансирование государственных программ благосостояния;
- развитие действенных механизмов мотивации миллионеров к филантропической деятельности.

Указанные методы применяются в комплексе, поскольку реализация их изолированно друг от друга во времени не обеспечивает достижение максимально возможного желаемого эффекта в долгосрочной перспективе. Рост минимальной зарплаты в реальном выражении может усиливать мотивацию к труду, повышать его производительность, препятствовать оттоку трудовых мигрантов из стран бывшего социалистического лагеря, способствовать восстановлению ценности работников умственных и творческих профессий на рынке труда, улучшать представления работодателей об уровне достойной оплаты последнего [2, 3]. Данные механизмы оказываются дееспособными при наличии эффективной системы мер наказания за выплату теневой зарплаты и отсутствии коррупции.

Рост налогов как метод сглаживания экономического неравенства эффективен в условиях высокой прозрачности бюджетного процесса и институционализации механизмов выражения общественного мнения относительно направлений и объемов расходования средств местных и государственного бюджетов, а также социального контроля этих действий. В настоящее время экономики стран СНГ и Восточной Европы не относятся к числу хозяйственных систем, в которых хорошо развиты указанные свойства. Доверие населения в области использования представителями государственной власти налоговых поступлений остается на низком уровне в результате непрозрачности и невозможности влиять на бюджетный процесс. Воздействие на управленческие решения чиновников, опосредованное механизмом демократических выборов, в действительности оказывается мыльным пузырем. Связь политических деятелей и электората после выборов носит односторонний характер и реализуется, главным образом, через каналы СМИ в форме декларативных заявлений и нередко противоречивых фактов. В странах Западной Европы и других постиндустриальных государствах, где акцент экономического развития перенесен с промышленного производства на экономику знаний и творческие индустрии, уровень развития гражданского общества позволяет в большей степени реализовать концепцию общественного контроля и влияния на бюджетно-налоговый процесс. Следовательно, использование фискальных мер демонстрирует большую эффективность в сфере противодействия социальному расслоению по доходному признаку.

Наряду с прямыми методами государственного регулирования благосостояния граждан (размер минимальной зарплаты и фискальная политика) применяются косвенные рычаги, к которым относится филантропия. Филантропия (от *греч. phileo* — люблю, *anthropos* — человек) — это финансовые вливания на безвозмездной основе фондов, организаций, богатых физических лиц в особо крупных размерах в развитие долгосрочных социально значимых проектов. Основным отличием фи-

лантропии от благотворительности является более длительный горизонт планирования, большие объемы инвестиций и масштаб целевой аудитории, которая выиграет от реализации проекта. Существенным преимуществом третьего сектора перед государством и частными корпорациями является их низкий уровень подотчетности. Так, директор предприятия зависит от мнения инвесторов, которые стремятся извлечь максимальную прибыль, и, следовательно, его управленческие решения подчинены, в первую очередь, этой цели, и могут не учитывать экстернальные издержки, которые понесет общество (экологические и продовольственные риски, угрозы жизни и здоровью потребителей продукции и услуг и др.). Политический деятель зависит от решений электората, поэтому при разработке и реализации решений он принимает во внимание, прежде всего, меры, которые повысят его рейтинг среди избирателей. Долгосрочные проекты непопулярны вследствие уменьшения стоимости денег во времени. Ценность денег сегодня выше, чем польза от них завтра, чему способствуют как инфляционные процессы, так и утрата альтернативных доходов. Ввиду этого большей популярностью пользуются не масштабные проекты, направленные на постепенное улучшение условий жизни в длительной перспективе, а мероприятия, нацеленные на решение сиюминутных проблем — рост социальных трансфертов, ослабление налогового бремени и т.д.

В отличие от бизнесменов и политиков, третий сектор не зависит ни от инвесторов, ни от электората. Филантроп подчиняется совету директоров и законам своей страны, и в процессе принятия решений учитывает репутацию фонда и социальный эффект от проектов. Длительный горизонт планирования позволяет воплощать непопулярные ни в государственном, ни в частном секторе меры по улучшению условий жизни общества — строительство мостов, реализация программ повышения грамотности, улучшение качества медицинского обслуживания и санитарии, развитие сельских и удаленных местностей и т.д.

Таким образом, основная задача филантропии, на наш взгляд, заключается в том, чтобы дополнять, а не замещать, функции государства в области улучшения жизни населения, расширять возможности государственного и корпоративного секторов в этой сфере. Несоввершенство развития указанных методов борьбы с социальной дифференциацией диктует необходимость использования одновременно всех перечисленных мер с целью повышения их общей результативности. В то же время масштабы, глубина и темпы роста экономической поляризации в современном мире свидетельствуют о том, что глобализация является инструментом паразитирования богатых стран на развивающихся экономиках, и дают достаточно оснований предположить, что при сохранении существующего мирового порядка вероятность преодоления раскола между

странами по доходному признаку практически равна нулю. Программы борьбы с бедностью, реализуемые на всех уровнях, декларируют высокие цели, однако не приносят ожидаемых результатов, а объемы благотворительности и филантропии таковы, что, если и могут решить ряд локальных проблем, неспособны улучшить ситуацию кардинально. Следовательно, социальное неравенство будет усиливаться в дальнейшем, до тех пор, пока не наступят глобальные изменения мироустройства, и борьба с обнищанием масс не перейдет из плоскости лицемерной «помощи» малоимущим (богатых ресурсным и, нередко, человеческим капиталом), странам, производственному потенциалу которых не позволяют реализоваться, в плоскость открытия возможностей для их самодостаточного развития.

Литература

1. Working for the Few. Political Capture and Economic Inequality [Электронный ресурс] / Oxfam International. — [20.01.2014]. — Режим доступа: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-en_3.pdf
2. Совершенствование оплаты труда как фактор модернизации российской экономики [Электронный ресурс] / И. А. Кузнецова, Н. В. Королева, Л. И. Ярмоленко, Г. Г. Балабанова // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. — 2015. — № 4. С. 149–155. — Режим доступа: http://vestnik_rus.bstu.ru/shared/attachments/96348
3. Растворцева, С. Н. Обзор исследования влияния международных интеграционных процессов на социально-экономическое неравенство регионов / Растворцева С. Н., Ченцова А. С., Усманов Д. И. // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. — 2014. — № 5. С. 156–160.

Секция 6. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Челидзе Медея Элишуквна

*Кандидат экономических наук, Ассоц. профессор
Департамента финансовых и банковских технологий
Грузинский технический университет
г. Тбилиси, Грузия*

Мосиашвили Валери Зурабович

*Академический доктор, Ассоц. профессор
Департамента финансовых и банковских технологий
Грузинский технический университет
г. Тбилиси, Грузия*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ГРУЗИИ

Среди проблем трансформируемой экономики, одной из самых острых и важных является проблема эффективного функционирования налоговой системы. Без эффективной налоговой системы невозможны экономический рост и развитие страны, поэтому главной задачей любой страны является разработка адекватной имеющимся вызовам, гибкой и эффективной налоговой политики, которая обеспечит решение существующих задач и будет способствовать предпринимательской активности, динамическому развитию экономики и повышению благополучия населения.

Формирование современной налоговой системы Грузии началось с 1991 года, когда страна приобрела политическую независимость. Налоговая система Грузии формировалась на базе опыта зарубежных стран. Поэтому, по общей структуре и принципам построения она в основном соответствует распространенным в мировой экономике системам налогообложения.

Налоговый кодекс Грузии, который был принят Парламентом Грузии 13 июня 1997 года, определил структуру и общий механизм функционирования налоговой системы, виды налогов, правила их исчислений и платежей, обязанности и ответственность налоговых органов и налогоплательщиков, правовые принципы, налоговую терминологию и т.д.

Несмотря на серьёзные недостатки, первый Налоговый кодекс, безусловно, сыграл положительную роль. Согласно данному кодексу, в Грузии существовали следующие налоги:

- общегосударственные налоги: а) подоходный налог; б) налог на прибыль; в) налог на дополнительную стоимость (НДС); г) акциз; д) налог на имущество; е) налог на землю; ж) налог собственников автотранспортных средств; з) налог на передачу имущества; и) социальный налог; к) налог на пользование природными ресурсами; л) налог на загрязнение окружающей среды вредными веществами; м) налог на въезд на территорию Грузии автотранспортных средств и сверхнормативную нагрузку.
- местные налоги: а) налог на экономическую деятельность; б) налог на игровой бизнес; в) курортный налог; г) гостиничный налог; д) налог на рекламу; е) налог на использование местной символики.

Важным прорывом можно назвать Налоговый кодекс, принятый Парламентом Грузии 22 декабря 2004 года (вступил в силу с 1 января 2005 года). Согласно кодексу, налоги были оптимизированы и с данного периода существовали уже следующие налоги:

- общегосударственные налоги: а) подоходный налог; б) налог на прибыль; в) налог на дополнительную стоимость (НДС); г) акциз; д) социальный налог (был упразднен с 1 января 2008 года); е) таможенный налог.
- местные налоги: а) налог на имущество; б) налог на игровой бизнес.

В дальнейшем поэтапно проводились работы для совершенствования Налогового кодекса. На сегодняшний день в Грузии действует Налоговый кодекс, который был принят Парламентом 17 сентября 2010 года (вступил в силу с 1 января 2011 года). В Грузии на сегодняшний день действуют следующие налоги:

- общегосударственные налоги: а) подоходный налог; б) налог на прибыль; в) налог на дополнительную стоимость (НДС); г) акциз; д) налог на импорт.
- местный налог: налог на имущество.

Несмотря на положительные стороны, в налоговой системе и сегодня существует ряд проблем. Их можно разделить на две части. Первая — основные или непосредственно системные проблемы, вторая — связанная с налоговыми ставками.

Основной системной проблемой налоговой системы являются затянутые во времени, незавершенные вовремя проверки, в связи с чем предприниматели выражают большое недовольство. Для решения вопроса необходимо классифицировать проверяемые объекты по величине доходов.

Раньше проблему решала система альтернативного аудита, которая позволяла плательщику предоставлять налоговой инспекции материалы аудита. Сегодня эти функции выполняют сотрудники налоговой инспекции, что является довольно трудоёмкой процедурой, для которой существующая налоговая система не готова. По нашему мнению, в случае

предприятий с оборотом до 1 000 000 лари, налоговый орган мог бы ограничиться камеральной проверкой.

Вслед за упразднением Министерством финансов альтернативного аудита, по рекомендации Международного валютного фонда, началось увеличение штатов в направлении аудита. Более того — создаются региональные структуры Департамента по аудиту, т.е. вернулась старая система, которая не может не стать источником коррупции для сотрудников данных структур в условиях неадекватных зарплат.

Налоговый аудит, как любой другой вид аудита, должен осуществляться исключительно на основании анализа рисков. Необходимая база имеется, нужно лишь ее усовершенствовать. Данная база должна быть использована для определения рисков высокой вероятности. На наш взгляд, Департамент по аудиту Службы доходов должен осуществлять камеральные и выездные налоговые проверки только в субъектах с высоким и повышенным риском, установить которые возможно на основании имеющейся в базе информации и результатов анализа соответствующих аналитических нормативов и коэффициентов.

Аудиторы бизнес-риски должны рассматривать в трёх направлениях:

1. Исследование и оценка бизнес-риска;
2. Оказание помощи в оценке риска и реагировании на него;
3. Установление связи между аудиторским риском, бизнес-риском и риском существенной неточности финансовой отчетности.

Кроме того, в обязательном порядке налоговому аудиту должны подвергаться только те субъекты, годовой оборот которых превышает 20 000 000 лари.

Одной из важных проблем является неосведомленность и небрежность налогоплательщиков, в частности, до сих пор в организациях не налажен бухгалтерский учет, что осложняет и вызывает задержки в работе налоговой системы. Органы власти должны ввести жёсткие регуляции в части бухгалтерского учёта и отчётности, под которыми подразумеваем обязанность крупных компаний-производителей вести бухгалтерский учёт по международным стандартам.

Несовершенство законодательной базы способствует прорехам в бухгалтерском учете. Вносить изменения и совершенствовать Налоговый кодекс, безусловно, нужно обязательно, но этот процесс не должен носить хаотичный и систематический характер. Например, с 2011 года по сей день в Налоговый кодекс были внесены 84 поправки. Статистически это означает, что приблизительно через каждые двадцать два дня в Налоговый кодекс вносили поправки. Подобное недопустимо и свидетельствует о пробелах в законодательной базе и некомпетентности, несистемности и непредусмотрительности соответствующих органов. Это отрицательное влияет как на внутренний рынок, так на инвесторов,

поскольку инвестор определяет свою инвестиционную стратегию согласно действующему налоговому законодательству. Если данные вопросы будут решены, в стране возрастёт инвестиционная активность, что повлияет на увеличение количества рабочих мест и валового внутреннего продукта, также на развитие экономики в целом.

Думаем, положительный эффект принесет размежевание налоговой и таможенной систем таким образом, чтобы таможенный департамент сформировался как подведомственное учреждение или юридическое лицо публичного права в системе Министерства финансов Грузии, основываясь на целый ряд доводов, высказывания профессионалов и экспертов по данному вопросу и анализ практического опыта.

Далее следует дифференцировать малый, средний и крупный бизнес с целью распространения режимов как налогового, так бухгалтерского учёта и отчётности и только после этого следует определить соответствующие преференции.

В целом, законодательство должно быть адекватным существующей на рынке ситуации, лавировать по мере возникновения проблем, защищая интересы государства и налогоплательщика.

Что касается **налоговых ставок**, они должны носить пропорциональный и фиксированный характер.

Подходный налог в Грузии для всех налогоплательщиков (физических лиц) составляет 20%. Налогом облагается, в том числе, и доход ниже прожиточного минимума. На сегодняшний день введена практика возврата данной суммы в следующем году. Эта практика неоправдана, тем более, что указанное правило может и не продолжаться в будущем. Указанная модель требует обязательного пересмотра. Строго следует определить необлагаемый налогом минимум. Подходный налог должен стать прогрессивным и дифференцированным. Желательно, чтобы минимальная ставка налога была 5%, а максимальная — 30%, необлагаемый налогом минимум следует определить в 500 лари (вместо существующих сегодня 150 лари).

Налог на прибыль также одинаков для всех плательщиков и составляет 15%. Считаем, что он также должен быть дифференцированным и для поощрения предпринимательства стартовый бизнес, оборот которого не превышает 1 000 000 лари в год, необходимо как минимум на 3 года освободить от налога. Последнее должно основываться на соответствующие исследования и анализ. Этот шаг даст положительный эффект для развития предпринимательства, что является очень важным для Грузии.

Акциз фиксируется для различных товаров, в этом отношении ставка должна быть эластичной к существующей на рынке ситуации.

Ставка НДС составляет 18%. Налог на добавленную стоимость ложится тяжелым бременем на плательщиков, поэтому здесь также необходима дифференциация и определение минимальной и максимальной ставок.

Считаем, что доход от НДС должен быть распределен не только на центральный бюджет, но и на местные бюджеты.

Ставки налога на импорт дифференцированы по видам товаров и услуг. Согласно Налоговому кодексу, в случае налога на импорт, от уплаты освобождается «импорт товара физическим лицом общим весом до 30 кг, однократно за 30 календарных дней, стоимостью до 500 лари, который не предусмотрен для экономической деятельности». Думаем, указанная квота должна быть увеличена минимум до 50 кг.

Следует отметить статью 218 Уголовного кодекса Грузии — «Уклонение от налога». За преднамеренное уклонение от налогов в крупном размере предусмотрено наказание в виде штрафа или лишения свободы сроком 3–5 лет. За аналогичное деяние, совершенное: а) неоднократно; б) в особо крупном размере, предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком от 5 до 8 лет. Крупной считается сумма налога, которая превышает 25 000 лари, а особо крупной — превышающая 75 000 лари. Считаем, что минимальный порог следует увеличить до 100 000 лари. При этом следует уточнить содержание нормы, поскольку сокрытие является одним феноменом, а ошибка — другим. По нашему мнению, внести соответствующее изменение нужно в ближайшее время.

Ставка налога на имущество дифференцирована по видам и стоимости имущества, также по доходу от имущества. Представительный орган местного самоуправления в пределах своей компетенции вправе ввести только установленный Налоговым кодексом Грузии местный налог на всей территории местного самоуправления в виде единой ставки и/или на территории единицы по отдельным отраслям и/или видам деятельности, в пределах ставок, установленных Налоговым кодексом или постановлением Правительства Грузии.

По нашим данным, программа избежания двойного налогообложения у Грузии действует с 49 странами. По данному вопросу соответствующие структуры должны продолжить работу с той целью, чтобы у граждан Грузии, так же, как и у граждан вышеупомянутых государств были соответствующие условия работы в режиме избежания двойного налогообложения.

Литература

1. Мосиашвили В.З., Челидзе М.Э. Основы банковского дела. «Дани». — 2013. — с. 415.
2. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/1043717>
3. https://matsne.gov.ge/index.php?option=com_ldmssearch&view=docView&id=104377
4. <http://www.rs.ge/4713>
5. http://taxinfo.ge/index.php?option=com_content&task=view&id=8700&Itemid=82

Секция 7. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Прус Наталья Алексеевна
*преподаватель кафедры
иностраных языков и перевода
Харьковский национальный
экономический университет им. С. Кузнеця
г. Харьков, Украина*

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Профессиональный имидж преподавателя является своеобразным инструментом, который помогает создать позитивное представление о себе, о своих профессиональных качествах, внутреннем мире, личностных характеристиках, завоевать авторитет и уважение студентов, настроить их на плодотворное сотрудничество. Формирование позитивного профессионального имиджа — это поэтапный процесс, успех которого зависит от многих факторов. В первую очередь от мотивационной направленности самого преподавателя. Так, А. Калюжный выделяет следующие особенности формирования имиджа педагога:

- создание имиджа не заменяет педагогической деятельности, а является ее дополнением;
- создание имиджа нужно начинать еще во время учебы в высшем учебном заведении в процессе профессиональной подготовки;
- коммуникация должна происходить понятным языком, а вопросы, которые решаются, должны интересовать каждого участника педагогического процесса;
- обязательно должны привлекаться эксперты со стороны, которые способны адекватно оценить сформированный имидж [2, с. 20].

Утверждая, что имидж является сложным образованием, при формировании которого реальные качества педагога соединяются с теми, которые ему приписывают окружающие, ученый выделяет четыре этапа формирования имиджа педагога:

- 1) определить требования целевой аудитории;
- 2) определить сильные и слабые стороны личности педагога;
- 3) учитывая требования аудитории, начать формирование имиджа;
- 4) перенести необходимые характеристики в вербальную, визуальную и жизненную формы [2, с. 31].

А. Ковальчук, В. Шепель, Е. Перельгина выделяют два этапа формирования имиджа педагога:

1) Изучение личностных характеристик, составление «Я-концепции». Основная цель данного этапа — создание идеального образа (особое значение имеет работа над внешним видом).

2) Осознание и развитие личностных, профессиональных качеств, которые присущи профессии педагога и способны удовлетворить ожидания коллег, сотрудников, аудиторию.

Исследователь О. Мартыненко, обращая внимание на то, что имидж профессионала несет определенное сообщение о личности, влияет на самого субъекта и принимает участие в формировании устойчивого представления об уникальности личности, выделяет пять этапов формирования профессионального имиджа:

1) изучение собственных индивидуально-психологических особенностей (диагностика и самооценка);

2) изучение физических данных (осознание собственных способностей по формированию имиджа или его замены);

3) определение самых важных личностно-деловых качеств, которые нужны для определенной профессиональной деятельности (выяснение требований со стороны целевой аудитории и общества в целом к представителям определенной профессиональной отрасли);

4) индивидуальный подбор способов и атрибутов имиджа, которые основываются на полученной информации после первых трех этапов (осознание того, что надо делать и как это делать);

5) апробация имиджа в реальных условиях (получение опыта, выработка умений и навыков) [4].

Таким образом, становится очевидным, что внимание и оценочное суждение аудитории является мощным регулятором поведения специалиста, определяя его целостный образ, который проявляется в поведении, и ту роль, которую он играет в профессиональной жизни. Поэтому при формировании профессионального имиджа преподавателю следует принимать во внимание следующие положения:

- поведение человека в социуме обуславливается существующими стереотипами;
- отношений всей группы влияет на отношение отдельных ее участников;
- в разных группах один и тот же человек может иметь разную репутацию и разное поведение;
- позитивное отношение группы способствует успешной реализации отдельных задач [1, с. 90].

Принимая во внимание перечисленные особенности профессионального имиджа, можно выделить следующие этапы формирования профессионального имиджа преподавателя:

- 1) формирование представления об идеальном преподавателе во время профессиональной подготовки в высшем учебном заведении;
- 2) анализ и осмысление личностных, профессиональных качеств в образе идеального преподавателя, их соответствие исполняемым функциям и роли;
- 3) анализ собственных психолого-физиологических особенностей, которые лежат в основе личностных и профессиональных характеристик, необходимых для формирования имиджа преподавателя;
- 4) сравнение реальных качеств с желаемыми, которые ассоциируются с идеальным образом преподавателя, адекватная самооценка на основании самодиагностики;
- 5) разработка стратегии и пошаговой тактической программы самоусовершенствования и самокоррекции;
- 6) проведение коррекции реальных характеристик в соответствии с идеальным образом и ожиданиями аудитории согласно разработанной программе и плану самоусовершенствования;
- 7) примерка на себя желаемого образа и вживание в новый образ путем отработки приемов, выработка умений и навыков, усовершенствование внешнего образа;
- 8) индивидуализация полученного нового образа.

Таким образом, можно сделать вывод, что имидж преподавателя — это динамичное, многогранное, сложное образование, которое может меняться в зависимости от аудитории, времени, требований общества, учебного заведения, зависит от ценностей, интеллектуальных особенностей, компетентности и педагогических способностей его носителя. А педагог, который осознанно создает свой имидж, имеет не только лучший вид, но чувствует себя лучше, уверенно работает и достигает большего успеха в профессиональной деятельности [2].

Литература

1. Змановская Е. В. Руководство по управлению личным имиджем. — СПб.: Речь, 2005. — 144 с.
2. Борисова Л. Н. Имидж педагога [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lu000.klemschooll.edusite.ru/p5aa1.html>
3. Калюжный А. А. Технология построения имиджа учителя // Гуманитарное образование в школе: теория и практика. — 2004 (а). — № 5. — С. 20–24
4. Мартыненко О. В. Психологические аспекты формирования имиджа практического психолога [Электронный ресурс] // Формирование психологической культуры личности в системе дополнительного образования детей / Под ред. А. В. Егоровой. — М.: Просвещение, 2009. — 95 с. — Режим доступа: http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/089/28089/11311?p_page=5

Секція 8. ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМИКИ

Баланська Олена Ігорівна
аспірант кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Житлове будівництво — це важливий сектор народного господарства, високий рівень розвитку якого здатен стимулювати зростання багатьох пов'язаних галузей, та економіки загалом. Воно також відповідає за таку соціальну функцію як забезпечення житлом населення, рівень якого в Україні є невисоким. Недоступність житла для більшості населення країни у зв'язку з високими цінами на нерухомість та низькою купівельною здатністю ускладнюється ще і високим рівнем ризику при інвестуванні у житлове будівництво. При цьому ризики виникають для усіх суб'єктів процесу, але максимальний їхній тягар лягає саме на інвестора. Саме тому і виникає потреба у вивченні та класифікації ризиків, властивих процесу фінансування житлового будівництва, для подальшого пошуку шляхів їх усунення чи мінімізації.

І хоча ризикам присвятило свої дослідження багато вчених, починаючи із класиків економічної теорії і закінчуючи нашими днями, проте єдиної загальноприйнятої системи класифікації так і не було прийнято. За основу кожен науковець приймає інші властивості, які вважає визначальними. Існуючий стан проблеми класифікації ризиків характеризується практичною відсутністю системи класифікації. На даний час існує лише ряд підходів до класифікації ризиків, які не являються класифікацією в загальноприйнятому науковому розумінні цього поняття [1, с. 84]. Саме тому часто застосовується такий підхід, як перелік та опис можливих ризиків для окремої галузі чи явища.

Така ситуація є властивою і для будівництва, перелік можливих ризиків для якого змінюється залежно від тих аспектів галузі, на яких акцентує свою увагу науковець. Традиційно максимальна увага приділяється іпотечному кредитуванню, а особливо банківським ризикам при ньому. Саме тому із безлічі досліджень виділяється проведене фахівцями Центру наукових досліджень НБУ, у якому було не тільки виділено ризики іпотечного

кредитування для банків, але і визначено їхній вплив на інших учасників процесу – позичальників, інвесторів та установ-емітентів цінних паперів. Також було враховано застосування одно- і дворівневої моделей побудови вторинного іпотечного ринку з метою перерозподілу ризиків. Відповідно до цього дослідження до ризиків іпотечного кредитування належать: кредитний, ринковий, процентний, ліквідності, валютний, операційно-технологічний, репутації та юридичний [2, с. 32]. Крім цього О.О. Папаїка та С.Г. Арбузов виділяють також комерційний ризик – це ризик невиконання забудовником своїх зобов'язань перед управителем, а також недостатності залучених коштів на спорудження об'єкта будівництва [3, с. 117].

Морозов Д.С. наводить такий перелік «типових» ризиків проектної діяльності: ризик учасників проекту; ризик перевищення кошторисної вартості проекту; ризик несвоєчасного завершення будівництва; ризик низької якості робіт і об'єкта; конструктивний і технологічний ризики; виробничий ризик; управлінський ризик; збутовий ризик; фінансовий ризик; ризик країни; адміністративний ризик; юридичний ризик; ризик форс-мажор [14, с. 24–25].

Враховуючи результати наведених досліджень та особливості процесу фінансування житлового будівництва, можна скласти такий розширений перелік можливих ризиків, які включають і ті, які виникають при іпотечному кредитуванні:

1) кредитний – виникає при використанні іпотечного кредитування, у випадку якщо з певних причин позичальник втрачає можливість здійснювати платежі за позицією;

2) ринковий (збутовий) – спричинений падінням цін на нерухомість. Є актуальним для банку, котрий реалізовує заставлене житло за зниженими цінами, заб удовника, що недоотримує прибуток, продаючи вже зведене житло та покупця, котрий продовжує виплачувати відсотки за іпотечним кредитом, розмір якого перевищує теперішню вартість житла;

3) процентний – це ризик зазнати втрат у зв'язку з не передбаченою зміною процентних ставок;

4) ліквідності – це ризик неспроможності банку покрити свої термінові зобов'язання за пасивними операціями, виникає якщо банк для видачі довготермінових кредитів використовував кошти, залучені на короткотермінових умовах;

5) валютний – ризик, що виникає при зміні курсу валют, якщо іпотечний кредит було видано у іноземній валюті;

6) управлінсько-технологічний – об'єднує в собі ризики, що виникають через неефективну систему управління та прийняття рішень у будь-якого суб'єкта процесу, а також при виборі та використанні невідповідних технологій будівництва чи обробки даних або конструктивних рішень;

7) репутації – ризик того, що через негативне сприйняття суб'єкта процесу фінансування кількість укладених із ним угод знижується;

8) юридичний, до якого можна також включити ризики, що виникають при переоформленні права власності на об'єкт будівництва, оскільки вони спричинені саме недосконалістю законодавства;

9) перевищення кошторисної вартості проекту (нестачі залучених коштів) — виникає при помилках при складанні кошторисів, в результаті чого залучених інвестицій не достатньо для завершення будівництва, або у випадку різкого зростання цін на ресурси. Цей ризик часто лягає на тих інвесторів, які вносять кошти частинами і в угодах з якими передбачений можливий перегляд ціни;

10) несвоєчасного завершення будівництва — це ризик того, що забудовник не вкладеться у зазначений в угодах термін будівництва, особливо актуальний для випадків, коли у документах чітко прописаний термін обігу цінних паперів, за допомогою яких здійснювалося залучення коштів;

11) низької якості робіт і об'єкта — виникає при відсутності системи ефективного контролю за будівництвом;

12) нецільового використання коштів — полягає у неможливості проконтролювати рух інвестованих грошових коштів та їх використання не за призначенням;

13) подвійного продажу — виникає, коли не передбачено механізму контролю за обліком уже проданих та ще вільних квартир у забудовника та при відсутності способу закріплення квартири за конкретним інвестором;

14) недобросовісності забудовника, виникає у випадку, якщо об'єкт будівництва одразу був задуманий як афера і забудовник навіть не планував його звести та здати в експлуатацію.

І хоча цей перелік є актуальним для усіх шляхів фінансування житлового будівництва, але для окремих суб'єктів процесу він буде змінюватися залежно від використовуваного механізму. Тому подальший аналіз варто проводити розглядаючи кожен механізм фінансування окремо, що дасть змогу виявити у якому випадку ризики для учасників процесу інвестування є мінімальними.

Література

1. Гранат уров В. М. Управление предпринимательскими рисками: вопросы теории и практики [Текст] / В. М. Гранатуров, И. В. Литовченко. — Одесса: МЧП «Эвен», 2005. — 204 с.

2. Ипотечное кредитование: проблемы та перспективи розвитку в Україні: Інформаційно-аналітичні матеріали [Текст] / За загальною редакцією к.е.н. Кіреєва О. І. — К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. — 104 с.

3. Папаїка О. О. Фінансовий механізм розвитку іпотечного ринку: монографія [Текст] / О. О. Папаїка, С. Г. Арбузов. — Донецьк: Дон НУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, 2010. — 230 с.

4. Морозов Д. С. Проектное финансирование: управление рисками [Текст] / Д. С. Морозов. — М.: «АНКИЛ», 1999. — 120 с.

Секция 9. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Довгополая Екатерина Станиславовна
*Кандидат психологических наук,
научный сотрудник,
лаборатория тифлопедагогики
Институт специальной педагогики НАПН Украины
г. Киев, Украина*

САМОКОНТРОЛЬ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛЕПЫХ УЧАЩИХСЯ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Целью специального образования незрячих детей является формирование высокообразованной, гармонично развитой, адаптированной личности, способной жить самостоятельной и полноценной жизнью. Самореализация личности слепого человека может происходить разнообразными путями, но в любом случае необходимым условием есть умение контролировать свою деятельность и поведение.

Важность овладения контролем, превращения его в самоконтроль обусловлена тем, что он является одним из звеньев процесса саморегуляции. Нарушения зрения влияют на развитие саморегуляции деятельности, ведут к снижению уровня самостоятельности, в том числе и самоконтроля. Теоретический анализ вопросов самоконтроля показал, что существует довольно широкий спектр исследований в общей психологии и педагогике. Но в специальной психологии, в том числе тифлопсихологии, данная проблема изучена недостаточно [1, с. 1–2].

Особенности формирования самоконтроля у слепых учеников начальной школы изучались в процессе изобразительной деятельности. Этот вид деятельности соединяет в себе предметно-практические и интеллектуальные действия, но при этом имеет ярко выраженную эмоциональную составляющую.

С целью решения основных заданий констатирующего эксперимента были проведены три этапа экспериментальных исследований. Первый этап был направлен на изучение самоконтроля графических движений у слепых младших школьников по параметрам: скорость, размах и сила; были выделены четыре уровня сформированного самоконтроля: высокий, средний, низкий и нулевой. На втором этапе эксперимента изучались та-

кие виды самоконтроля: прогнозирующий, процессуальный и итоговый, а также уровни сформированности действий самоконтроля изобразительной деятельности. Аналогично были выделены четыре уровня сформированного самоконтроля. На этих этапах была учтена необходимость выяснения особенностей самоконтроля слепых детей в зависимости от тяжести нарушения зрения. Третий этап исследования был направлен на изучение и сравнение уровней сформированного самоконтроля у незрячих детей и детей с нормальным зрением. В исследовании принимали участие 46 слепых детей, возрастом 6–11 лет и 31 ученик массовой школы, возрастом 6–7 лет. За основу эксперимента была взята адаптированная методика Л. Венгера [2, с. 166–178], а также психологическое наблюдение, анализ продуктов деятельности, анкетирование учителей.

Задания на изучения самоконтроля скорости графических движений были даны в 2 вариантах: рисование линий и форм. Среди totally слепых учеников никто не достиг высокого уровня самоконтроля. Средний уровень во время рисования линий показали 6,9%, низкий – 37,9%, нулевой – 55,2% незрячих учеников. Во время рисования форм средний уровень самоконтроля продемонстрировали 0% детей, низкий – 37,9%, а нулевой – 62,1%. Среди детей с остаточным зрением, высокого уровня самоконтроля тоже никто не продемонстрировал. Но при рисовании линий 17,7% школьников показали средний уровень владения самоконтролем, 52,9% – низкий, 29,4% – нулевой. При рисовании форм: 0% – средний, 47,1% – низкий, 52,9% – нулевой.

Таким образом, использование остаточного зрения в процессе реализации графических движений повышает возможности самоконтроля скорости. Детям с низким и нулевым уровнем, во время рисования было сложно долго сосредоточиваться на задании, они часто отвлекались, сильно напрягали мышцы рук, а отдельные ученики плохо ориентировались в малом пространстве. Более низкие показатели во время рисования форм были обусловлены усложнением задания, недостаточностью навыка обкалывания круглой формы, плохой ориентацией на листе бумаги (заметим, что учебная программа предусматривает формирование этих навыков).

При исследовании самоконтроля размаха графических движений были получены более высокие результаты. Среди totally слепых детей высокий уровень продемонстрировали 58,6%, средний – 20,7%, низкий – 13,8%, нулевой – 6,9%. У детей с остаточным зрением результаты были такими: высокий уровень – 64,7%, средний – 17,6%, низкий – 11,8%, нулевой – 5,9%. Таким образом, становится очевидно, что у незрячих учеников младших классов самоконтроль размаха графических движений довольно хорошо развит. На показатели низкого и нулевого уровня влияли как состояние зрения, так и вторичные отклонения: особенности

внимания, состояние мышечной системы рук и развитие мелкой моторики, наличие адекватных представлений о длине линий и навыков их изображения.

В процессе исследования самоконтроля силы графических движений были получены следующие результаты. Среди тотально слепых 10,4% детей продемонстрировали высокий уровень владения самоконтролем, 13,8% — средний, 37,9% — низкий, 37,9% — нулевой. Результаты учеников с остаточным зрением такие: 29,4% — высокий уровень, 35,3% — средний, 23,5% — низкий, 11,8% — нулевой. Дети с остаточным зрением имеют, в целом, более высокие показатели. Невозможность осуществления (или значительное ограничение) зрительной обратной связи, а также связанные с этим вторичные нарушения: отсутствие адекватных представлений о «тонком» и «толстом», о зависимости между силой нажатия на грифель и характером отпечатка на бумаге, плохая ориентация на листе — все это негативно повлияло на самоконтроль. Также наблюдалось снижение показателей у учеников 1 и 2 классов, в связи с гиподинамией, мышечной слабостью, недоразвитием мелкой моторики рук.

На втором этапе исследовались уровни сформированности действий самоконтроля изобразительной деятельности и были получены следующие результаты. Тотально слепые ученики: 6,9% — высокий уровень, 6,9% — средний, 20,7% — низкий, 65,5% — нулевой. Дети с остаточным зрением: 17,7 — высокий, 23,5% — средний, 23,5% — низкий, 35,3% — нулевой. Кроме наличия остаточного зрения, на показатели развития самоконтроля негативно повлияли: неумение обследовать образец, неумение использовать элементы планирования будущей деятельности, неумение пользоваться образцом для осуществления проверки соответствия в процессе изобразительной деятельности, неумение осуществить итоговую самопроверку и найти ошибки, а также вторичные отклонения, которые были перечислены выше.

Во время третьего этапа аналогичные исследования были проведены с детьми с нормальным зрением. Во всех сериях эксперимента ученики обычной массовой школы продемонстрировали значительно более высокие показатели развития самоконтроля. При этом, кроме собственно уровня овладения самоконтролем, были замечены и другие, характерные различия. Наиболее яркой была разница в инициативности изображения и творческом подходе. Рисунки слепых детей — схематические, однообразные, лишённые деталей и выразительности. А рисунки учеников первого класса массовой школы очень разнообразны, наполненные индивидуальностью и творческими элементами.

Таким образом, было выяснено, что у слепых детей младшего школьного возраста становление и развитие самоконтроля изобразительной деятельности происходит своеобразно и с задержкой в результате ком-

плекса причин. Первопричиной недоразвития навыков самоконтроля являются значительные нарушения зрительных функций, что приводит к усложнению (или невозможности) визуальной обратной связи. Также негативно влияют вторичные нарушения развития памяти, внимания, мышления и психомоторики слепых детей. К особенностям самоконтроля изобразительной деятельности незрячих учеников относятся: замедление осуществления действий самоконтроля, дискретный характер их реализации, нарушения и задержка в осуществлении всех видов самоконтроля (планирующего, операционного, итогового).

Литература

1. Довгопола К. С. Особливості формування самоконтролю у сліпих молодших школярів: автореф. дис. ... канд. псих. наук: 19.00.08. — Київ, 2011. — 24 с.
2. Генезис сенсорных способностей / под ред. Л. А. Венгера. — М.: Педагогика, 1976. — 256 с.

Секция 10. ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Безряднова Екатерина Александровна
*магистрант кафедры «Электротехника и
электрооборудование промышленных предприятий»
Уфимский государственный нефтяной
технический университет, г. Уфа*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРАМЕТРОВ ИНДУКТОРА ДЛЯ ИНДУКЦИОННОГО СКВАЖИННОГО ПАРОГЕНЕРАТОРА

Повысить эффективность теплового воздействия на продуктовый пласт, а также снизить влияние тепла на мерзлый грунт при добыче вязкой и высоковязкой нефти можно с помощью индукционного скважинного парогенератора (ИСП). ИСП, основанный на использовании методов паротепловой обработки пласта в комплексе с высокоэффективными электротермическими системами на основе индукционных технологий [1, с. 7], располагается ниже зоны мерзлого грунта непосредственно перед продуктовым пластом, что значительно снижает тепловое воздействие на грунт, тепловые потери и повышает эффективность теплопередачи.

Индукционные технологии, в соответствии с ГОСТ 12.2.007.9-93 [2], работают на низкой частоте (до 60 Гц), называемой еще промышленной частотой, средней частоте (от 60 Гц до 10 кГц) и высокой частоте (от 10 кГц до 300 МГц). При этом нагрев на промышленной частоте характеризуется большими габаритами индуктирующего кабеля, регулируемого источника питания, представляющего устройство коммутации и защиты от аварийных режимов, а также низкой удельной мощностью создания теплового поля, как правило, не более 120 Вт/м. Высокочастотный нагрев, характеризуется меньшими габаритами источника питания, но и в виду своих технических особенностей подходит только для нагрева маломерных участков и применяется в основном для закалки и пайки различных изделий из металла [3, с. 76]. Однако, частота тока индукционных нагревательных систем, используемых на объектах нефтегазовой отрасли, не превышает 30 кГц, а большинство используемых систем работает на промышленной частоте.

Частота является важной величиной при определении параметров индуктора для ИСП, поскольку она напрямую определяет глубину про-

никновения тока. По этой причине, параметры индуктора необходимо рассчитывать для ИСП, работающего на токах средне-повышенной частоты и располагающегося на глубине 1000 м.

Так как ИСП представляет собой воздушный трансформатор, то его первичной обмоткой будет являться индуктор, а вторичной — участок трубы, охваченный индуктором. Среднее значение вихревых токов, которые будут наводиться в трубе при известной мощности установки индукционного нагрева, определяется по формуле

$$i_{\text{вх.}}^{\text{сп.}} = \sqrt{\frac{P}{2 \cdot R}}, \quad (1)$$

где P — мощность ИСП, Вт;

R — сопротивление участка трубы, Ом.

Сопротивление участка трубы, по которой будут протекать вихревые токи, рассчитывается по формуле

$$R = \rho \cdot \frac{l}{S_{\text{эф.}}}, \quad (2)$$

где ρ — удельное электрическое сопротивление материала трубы, Ом·мм²/м;

l — длина участка, м;

$S_{\text{эф.}}$ — площадь сечения, по которому будут протекать вихревые токи (эффективная площадь), мм².

Эффективная площадь сечения трубы определяется по формуле

$$S_{\text{эф.}} = \pi \cdot \left(R_1^2 - (R_2')^2 \right), \quad (3)$$

где R_1 — радиус сечения трубы, мм;

R_2' — радиус глубины проникновения, мм.

Радиус глубины проникновения R_2' равен

$$R_2' = R_2 + (\delta - \Delta), \quad (4)$$

где R_2 — радиус сектора, мм;

δ — толщина стенки трубы, мм;

Δ — глубина проникновения вихревых токов в металл, мм.

Глубина проникновения вихревых токов для стальной трубы определяется по формуле

$$\Delta = \sqrt{\frac{1}{\pi \cdot f \cdot \mu \cdot \gamma}}, \quad (5)$$

где f — частота тока, Гц;

μ — магнитная проницаемость материала, Гн/м;

γ — удельная электропроводность материала, 1/(Ом·м).

Зная среднее значение вихревых токов, можно рассчитать среднее значение токов индуктора по формуле

$$i_{cp.} \approx \frac{i_{ax.}^{cp.}}{k}, \quad (6)$$

где $i_{cp.}$ — среднее значение токов индуктора, А;
 k — коэффициент трансформации воздушного трансформатора.

Среднее значение постоянного тока в индукторе вычисляется по формуле

$$I_d = \frac{P}{U}, \quad (7)$$

где U — входное напряжение индуктора, В.

Амплитудное значение тока в индукторе определяется по формуле

$$I = \sqrt{2} \cdot I_d. \quad (8)$$

Число витков индуктора w рассчитывается по формуле

$$w = \frac{U}{U'}, \quad (9)$$

где U' — напряжение на одновитковом индукторе, В. Напряжение на одновитковом индукторе определяется по [4, с. 23].

Шаг между витками рассчитывается по формуле

$$h = \frac{l_2}{w}, \quad (10)$$

где l_2 — длина трубы, м.

Индуктор представляет собой одножильный медный провод, намотанный в виде спирали на трубу. Величина активного сопротивления провода определяется по формуле

$$R_1 = \frac{\rho_m \cdot l_{np.}}{S}, \quad (11)$$

где ρ_m — удельное сопротивление токопроводящей жилы, Ом·мм²/м;

$l_{np.}$ — длина провода, м;

S — сечение токопроводящей жилы, мм².

Длина провода, представляющая из себя длину спирали с диаметром, равным диаметру трубы d_2 , и шагом, равным шагу намотки индуктора h , равна

$$l_{np.} = \frac{l_2}{h} \cdot \sqrt{\pi \cdot d_2^2 + h^2}, \quad (12)$$

где d_2 — внешний диаметр трубы, м.

Индуктивное сопротивление провода X_1 определяется по формуле

$$X_1 = 2 \cdot \pi \cdot f \cdot L, \quad (13)$$

где f – частота тока, Гц;

L – индуктивность индуктора, Гн.

Индуктивность индуктора рассчитывается по формуле

$$L = \frac{\mu_0}{4 \cdot \pi} \cdot \omega^2 \cdot d_2 \cdot \Phi, \quad (14)$$

где μ_0 – магнитная постоянная, Гн/м;

Φ – величина, значения которой даны в таблице 6-1 [5] в зависимости от отношения $\alpha = a/d_2$ (a – длина соленоида).

Рассчитанные параметры индуктора сводятся в таблицу 1.

Таблица 1

Параметры индуктора

Частота, кГц	0,05	0,5	1	5	10	20	30
Число витков, шт	280	100	60	18	11	7	5
Шаг между витками, м	0,04	0,1	0,17	0,55	0,9	1,43	2
Длина провода, м	47,9	24,78	18,46	9,68	7,51	5,96	5,03
Активное сопротивление провода, мОм	34,49	17,84	14,25	12,61	13,07	14,14	14,36
Индуктивность, мкГн	46,33	5,91	2,13	0,19	0,071	0,029	0,015
Индуктивное сопротивление провода, мОм	14,54	18,55	13,36	6,01	4,49	3,63	2,28

Литература

1. Безряднова Е. А., Хлюпин П. А. Источник вторичного электропитания для индукционного скважинного парогенератора // Материалы VIII Международной научно-практической конференции «Техника и технологии: роль в развитии современного общества». – Краснодар, 2016. – С. 6–11.
2. ГОСТ 12.2.007.9-93 «Безопасность электротермического оборудования. Часть 1. Общие положения». – Минск, 1993.
3. Макулов И. А., Мамаев Н. М., Конесев С. Г. Применение систем среднечастотного индукционного нагрева при транспортировке нефтепродукта // Нефтегазовое дело. – Уфа, 2008. – Том 6. – № 2. – С. 75–79.
4. Слухоцкий А. Е. Индукторы. – 5-е изд., перераб. и доп. – Л.: Машиностроение. Ленинградское отделение, 1989. – С. 23, 51–59.
5. Калантаров П. Л., Цейтлин Л. А. Расчет индуктивностей: справочная книга. – Л.: Энергоатомиздат, 1986. – С. 247.

Donchevska Raisa Stepanovna,

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Department of
Commodity Science, Safety and Quality Management
Kyiv National University of Trade and Economics
Kyiv, Ukraine*

Shkoda Vlada Mykolaivna

*Student
Kyiv National University of Trade and Economics
Kyiv, Ukraine*

MERCHANDISING ANALYSIS OF QUALITY OF THE FAST-FROZEN MEAT SEMI-FINISHED PRODUCTS

Food is the most important physiological requirement of a human body which satisfaction substantially defines a state of health and quality of human life. A tendency of increasing demand for the products that need the minimum time for preparation which called fast-frozen semi-finished products is accurately traced all around the world. The main advantages of the fast-frozen products are sales life of organoleptic characteristics and a nutrition value, and also the preparation speed demanding the minimum time inputs. However, the quality of the fast-frozen meat semi-finished products, in particular pelmeni, that are realized on the market of Ukraine, is unsatisfactory that, in turn, causes actuality of scientific work. For this reason the chosen subject is actual in nowadays realities.

The purpose of the research was the merchandising assessment of quality of the fast-frozen meat semi-finished products – pelmeni that are realized on the market of Ukraine.

Object of the research: the frozen meat semi-finished products in a dough cover – pelmeni: a sample 1 – pelmeni of trademark “Levada”, a sample 2 – pelmeni of trademark “SmaCom”, a sample 3 – pelmeni of trademark “Ekonomka”, a sample 4 – pelmeni of trademark “Mushketer”, a sample 5 – pelmeni of trademark “Legka strava”.

The merchandising analysis of quality of pelmeni was carried out on compliance of organoleptic and physical and chemical indicators according to State Standards of Ukraine 6028:2008.

It was established by results of research that studied samples of pelmeni were not stuck together, not deformed, edges were stuck well together, force-meat did not go beyond edges, the surface was dry, during the stirring of pelmeni the accurate and expressive sound was felt. Pelmeny of trademarks “Le-

vada” and “SmaCom” were characterized having round form, and pelmeny of trademarks “Ekonomka”, “Mushketer”, “Legka strava” had semicircular form.

During the analysis of the view on a section type of pelmeni of trademarks “Levada” and “SmaCom” was established a stuffing of light pink color, and samples of trademarks “Ekonomka”, “Mushketer”, “Legka Strava” had a gray colour. In our opinion, gray color of forcemeat is caused by using a large amount of onions as a part of forcemeat.

After cooking in all samples forcemeat was juicy, soft, a dough cover was not broken off, but in pelmeni of trademark “Levada” the dough cover of some pieces after cooking was stratified. Taste and smell after cooking were palatable and peculiar to a product, without foreign smack or smell. After cooking of pelmeni a broth of all samples was clear and did not include foreign additives.

The results of researches of physical and chemical indicators are given on the following page in Tab. 1.

By results of physical and chemical indicators was established that thickness of a dough cover for samples of pelmeni of trademarks “Levada”, “SmaCom”, “Ekonomka” and “Mushketer” was in limits of 1,3–1,9 mm, while the studied sample of pelmeni of trademark “Legka Strava” was 2,3 mm that is 0,4–1 mm more comparing with other studied samples and exceeds norms on 0,3 mm [1].

Table 1

The results of research of physical and chemical indicators of pelmeni

Name of an indicator	Sample 1 Trademark “Levada”	Sample 2 Trademark “SmaCom”	Sample 3 Trademark “Ekonomka”	Sample 4 Trademark “Mushketer”	Sample 5 Trademark “Legka Strava”
Thickness of a dough cover, mm	1,3	1,5	1,7	1,9	2,3
Thickness of a dough cover in places of adhesion, mm	1,8	2,4	2,3	2,6	3,2
Mass of one piece, g	2,49	8,62	10,38	10,36	7,41
Mass fraction of a stuffing, %	39	42	51	44	42
Ratio of mincemeat and dough, %	40:60	43:57	51:49	46:54	43:57
Reaction to starch	Positive		Negative	Positive	
Mass fraction of moisture, %	71	70	63,5	58,5	49

Thickness of dough cover in places of adhesion for pelmeni of trademarks “Levada”, “SmaCom”, “Ekonomka” fluctuated in borders of 1,8–2,3 mm that meets the established standards [1].

However, the samples of trademarks “Mushketer” and “Legka Strava” were characterized having bigger indicator of thickness of a dough cover. This means that producers of trademarks “Mushketer” and “Legka Strava” provide net weight at the expense of the raised contents of the dough in comparison with a mass fraction of a stuffing.

The highest indicator of mass of one piece had samples “Ekonomka” and “Mushketer” which masses were 10,38 g and 10,36 g, however, the indicators are less than the established norms on 1,62 g and 1,64 g.

By results of definition of mass fraction of a stuffing was established that only the sample of pelmeni of trademark “Ekonomka” meets standards (51%), while mass fraction of a stuffing of pelmeni “Levada” (39%), “SmaCom” (42%), “Mushketer” (44%) and “Legka Strava” (42%) was less than the established norms on 11%, 8%, 6%, 8%.

As a result of a ratio of mincemeat and dough was revealed that pelmeni of trademarks “Levada”, “Smacom”, “Mushketer” and “Legka Strava” had percentage 40:60, 43:57, 46:54 and 43:47, while pelmeni “Ekonomka” had percentage 51:49.

During the determination of content of starch only the studied sample of pelmeni of trademark “Ekonomka” had negative reaction that proves an absence of starch as a part of stuffing.

The mass fraction of moisture of studied samples of pelmeni of trademarks “SmaCom”, “Ekonomka”, “Mushketer” and “Legka Strava” did not exceed 70%, while indicator of pelmeni “Levada” exceeded established norms on 1%.

In conclusion, according to the results of experimental studies established that only studied sample of pelmeni of trademark “Ekonomka” meets the requirements of normative acts by the organoleptic and physical and chemical parameters.

Literature

1. ДСТУ 6028:2008. Напівфабрикати з м'ясом у тістовій оболонці заморожені. Загальні технічні умови. – [Чинний від 2008-12-05]. – К.: Держспоживстандарт України. – 2009. – 24 с.

Секція 11. ФІНАНСОВІ РИНКИ

Манько Ірина Олександрівна

*Слухачка Інституту державної служби та місцевого самоврядування
за спеціальністю «Державне управління» Національної академії
державного управління при Президентові України,
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ ЗА СТРАХОВИКАМИ ЯК УЧАСНИКАМИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Сучасні процеси ринкової трансформації національної економіки, входу України до системи світових ринків та розширення сфер впливу транснаціональних фінансових корпорацій обумовлюють пошук сучасних форм і механізмів державного регулювання фінансових ринків.

Страховий ринок є потужним ринковим стабілізатором, забезпечуючи захист майнових інтересів суб'єктів господарювання та громадян, створюючи потужні інвестиційні ресурси (співставні із банківськими ресурсами), та на макроекономічному рівні здатен забезпечити економічну, фінансову та соціальну стійкість країни.

Інституціями, без яких неможливе функціонування фінансових ринків, є фінансові посередники: комерційні банки, кредитні спілки, інвестиційні компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, компанії з управління активами тощо.

Відповідно до Класифікації інституційних секторів економіки України та міжнародних стандартів фінансові інституції та інституції фінансової інфраструктури утворюють одним з п'яти інституційних секторів економіки — сектор фінансових корпорацій (фінансова корпорація (установа) — це юридична особа, яка відповідно до законодавства надає одну чи декілька фінансових послуг та яка внесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законодавством) [1, с. 50].

До механізмів державного регулювання фінансових ринків відносять взаємопов'язану сукупність форм, методів та інструментів, що застосовуються державним і регуляторами з метою забезпечення стабільності та безперервної роботи фінансових ринків. Усі цю сукупність механізмів можна умовно поділити на три групи, при цьому для кожної групи механізмів властиві свої форми, методи та інструменти:

1) механізми, що регулюють доступ до фінансових ринків: особливі процедури державної реєстрації професійних учасників фінансових ринків на відміну від інших суб'єктів господарювання, ліцензування професійної діяльності на фінансових ринках, обмеження щодо організаційно-правових форм фінансових інституцій та інституцій фінансової інфраструктури.

2) механізми, що регулюють діяльність професійних учасників фінансових ринків: погодження керівників та головних бухгалтерів окремих фінансових інституцій, вимоги до структури органів управління фінансової інституцій, обмеження на здійснення активних операцій, встановлення вимог до структури активів, встановлення економічних нормативів, формування та порядок використання резервів за активними операціями, система розкриття інформації про діяльність, здійснення виїзного та безвиїзного нагляду за діяльністю, накладення адміністративних стягнень та фінансових санкцій при виявленні порушень, усунення керівництва фінансової інституції від управління, введення особливого режиму управління у випадку загрози втрати платоспроможності тощо;

3) особливі процедури ліквідації професійних учасників фінансових ринків — необхідність отримання позитивного рішення державного регулятора для застосування процедури виведення з ринків або визнання банкрутом (зокрема, для комерційних банків), особливі процедури призначення та діяльності ліквідаторів фінансових інституцій, відмінна від інших суб'єктів господарювання черговість задоволення вимог кредиторів, порядок використання окремих резервних фондів фінансових посередників у випадку їх ліквідації тощо [1, с. 53].

В Україні на сьогодні регулювання та нагляд за діяльністю страхових компаній є важливою функцією держави з метою забезпечення стабільності страхової системи, оскільки відповідно до статті 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» державне регулювання ринків фінансових послуг — це здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам [2]. Тобто державний нагляд є однією з форм державного регулювання ринків фінансових послуг.

Українські науковці та практики часто дискутують щодо співвідношення термінів «регулювання» та «нагляд» і зазначають, що це або діаметрально різні поняття, або, що це є взаємопов'язані речі і нагляд є складовою державного регулювання страхової діяльності [3; 4, с. 5; 5, с. 38; 6, с. 25; 7, с. 3]. Але позиція науковців, що регулювання не включає нагляд як окрему форму діяльності державних органів щодо забезпечення ефективності державного регулювання на ринку страхування є помилковою.

Це підтверджується тим, що метою державного регулювання відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання

ринків фінансових послуг» є захист інтересів споживачів та запобігання кризовим явищам [2], а Закон України «Про страхування» мету державного нагляду за страховою діяльністю формулює як дотримання вимог законодавства України, ефективний розвиток страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захист інтересів страхувальників [8].

Цілком слушно А. Самойловський наголошує, що державне регулювання страхової діяльності в Україні здійснюється на базі двох взаємопов'язаних і водночас найвпливовіших форм, а саме: правового забезпечення і здійснення нагляду за страховою діяльністю. Ці форми мають бути покладені у основу формування державного механізму регулювання страхової діяльності, який перебуває на етапі структурної адаптації до новостворюваного ринкового середовища [9, с. 17].

Враховуючи, що під час державного нагляду крім контрольних функцій перевірки відповідності діяльності фінансової установи нормам, принципам і правилам законодавства застосування уповноваженими державними органами виконуються регулятивні дії: приписи, штрафи, вимоги виправного характеру, рекомендації щодо змін законодавчих актів для усунення виявлених негативних явищ і тенденцій та запобігання їх у майбутньому, будемо дотримуватися думки, що державне регулювання включає нагляд як складову частину.

Таким чином будемо вважати, що державне регулювання ринку страхових послуг є процесом розробки та реалізації державними органами нормативно-правових, організаційних і регулятивно-наглядових заходів, спрямованих на захист інтересів споживачів страхових послуг та ефективний розвиток страхового ринку в рамках єдиної державної політики на ринку фінансових послуг.

Грунтуючись на вищенаведеному аналізі особливостей організації державного нагляду за страховиками, як учасниками фінансового ринку, для коректного формулювання терміну «державне регулювання» у сфері страхування слід врахувати такі аспекти:

- по-перше, державне регулювання є процесом розробки та реалізації державними органами регулюючих впливів на керований об'єкт;
- по-друге, керованим об'єктом державного регулювання у сфері страхування є страховий ринок;
- по-третє, державне регулювання здійснюється шляхом проведення системи цілеспрямованих заходів, до яких слід віднести нормативно-правові, організаційні та регулятивно-контролюючі (наглядові), отже нагляд є складовою державного регулювання страхової діяльності;
- по-четверте, головною метою державного регулювання є захист інтересів споживачів та ефективний розвиток страхового ринку.

Література

1. Бодров В. Г. Державне управління у фінансово-економічній сфері: навч.-метод. матеріали / В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, О. М. Сафронова; уклад. В. М. Гаврилюк. — К.: НАДУ, 2013. — 88 с.
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 року № 2664-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
3. Суржинський М. Поняття і сутність банківського регулювання та банківського нагляду в Україні [Електронний ресурс] / М. Суржинський // Юридичний журнал. — 2004 — № 8. — Режим доступу: <http://justinian.com.ua/article.php?id=1365>.
4. Науменкова С. В. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн: навчальний посібник / С. В. Науменкова, В. І. Міщенко. — К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. — 170 с.
5. Зискінд І. О. Сутність державного регулювання та нагляду за страховиками / І. О. Зискінд // Вісник Академії адвокатури України. — 2009. — № 2. — С. 37–42.
6. Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики: монографія / Л. В. Шірінян. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 458 с.
7. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні: зелена книга [Електронний ресурс] // Національний банк України. — К., 2010. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/others/zelena_kniga.pdf.
8. Про страхування: Закон України від 07.03.96 № 86/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр/>.
9. Самойловський А. Л. Державне регулювання страхової діяльності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03. / А. Л. Самойловський. — К., 2000. — 17 с.

Секція 12. **ФІНАНСИ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**

Бондаренко Олена Сергіївна
*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник,
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Поширеність потокових підходів характеризує логістичний етап функціонування економіки, який визначається інтеграцією суб'єктів ринку для досягнення оптимальної взаємодії в мікро- та макрологістичних системах та формуванням ними глобальних логістичних мереж. В результаті логістизації економіки швидко розвиваються логістичні ланцюги, які формуються суб'єктами господарювання, та логістичні мережі, що відображають повну самостійність і юридичну незалежність підприємств, включених у неї.

Логістизація відіграє ключову роль у напрямку оптимізації управління потоковими процесами на основі інтеграції окремих елементів в ефективну систему, що забезпечує формування необхідних поставок та відвантажень, умов розрахунків, інформації, фінансових ресурсів, компетенцій персоналу. В умовах логістизації особливу роль відіграють механізми управління фінансами в мікрологістичних системах, а також їх об'єднанням в макрологістичні системи, адекватні за складністю і структурним різноманіттям сучасним глобальним економічним змінам.

Не зважаючи на це, у вітчизняній теорії та практиці основна увага приділяється проблемам впровадження логістичних підходів до управління матеріальними потоками, логістичні методи управління фінансовими потоками практично не досліджуються. На відміну від цього, в закордонній практиці логістичний підхід до управління фінансами використовується все частіше. Він виник у відповідь на створення концепції вартісного ланцюга та появи, в подальшому, поняття «менеджмент фінансового ланцюга», який передбачає управління фінансовими потоками, що пов'язані з логістикою постачання товарів.

Результати аналізу свідчать, що першим кроком в розробці нових підходів до управління фінансами в умовах логістизації можна вважати

виникнення в останнє десятиліття в системі економічної науки нового напрямку — фінансова логістика [1; 2, с. 12; 3, с. 116; 4, с. 33]. На сьогоднішній день вона залишається найменш вивченою сферою науки, що обумовлено, по-перше, історично малим періодом існування, по-друге, широтою і неоднозначністю тлумачення її сутності, по-третє, складністю через її недослідженість та неспроможність чіткого віднесення до логістичного чи фінансового напрямів. Разом з цим, сучасні дослідники все частіше обґрунтовують необхідність застосування інтегрованого підходу до управління фінансами. Вивчення Кравцевою А. М. еволюції і сучасного стану поняття «фінансовий потік» [3, с. 105–106] дозволило їй виділити шість підходів до управління фінансовими потоками: фінансовий (передбачає управління фінансовими потоками як засіб для визначення фінансових показників та прийняття відповідних рішень у сфері фінансів), виробничий (управління фінансовими потоками відображає кошторисне планування та використовується для організації виробничого процесу); інформаційно-технологічний (виокремлює дві сторони, де з одного боку можна синтезувати загальний зміст управління фінансовими потоками, з іншого — синтезувати інформаційно-комп'ютерне вирішення проблеми), маркетинговий (визначає, що вихідною точкою управління фінансовими потоками є реалізація стратегічної мети — стратегії конкуренції на ринках збуту), логістичний (поєднує в собі маркетингову концепцію з теорією оптимального управління логістичними потоками, що дозволяє в процесі управління фінансовими потоками швидко реагувати на ринкові сигнали).

Перераховані підходи активно використовуються в діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Однак наявність проблем в управлінні фінансами, вимагає формування перспективних напрямів їх розвитку шляхом вирішення ряду завдань. До основних з них доцільно відносити: 1) створення методології орієнтованої на динамічну рівновагу економічних систем (класичні теорії фінансів базуються на статичному стані суб'єктів господарювання та лінійному програмуванні); 2) інтегрування нових напрямів економічних наук і теорій в концептуальні підходи теорії фінансів (методологія нових напрямів економічних наук дозволяє врахувати змінність ринкових ситуацій, незбалансованість попиту і пропозиції, стихійність відтоку капіталу, а також спрогнозувати і виявити тенденції, принципи самоорганізації економічних явищ); 3) розробка методичних підходів до управління фінансовими потоками, які мають базуватися на нелінійно му динамічному моделюванні та недетермінованих моделях прогнозування (лінійні детерміновані моделі в умовах швидкої мінливості зовнішнього середовища не встигають адекватно і точно відображати ринкові ситуації, а отже не дозволяють приймати обґрунтовані фінансові рішення); 4) обґрунтування нового інструментарію до оцінки вартості суб'єктів господарювання з точки зору теорій, заснованих не на статич-

них показниках, а на динамічних (застосування динамічних показників дозволить своєчасно коригувати фінансову стратегію шляхом прийняття своєчасних фінансових рішень); 5) розробка нової цільової фінансової моделі суб'єкта господарювання, націленої на синхронізацію та збалансованість фінансових та супутніх їм потоків, що в цілому забезпечить гармонізацію фінансових інтересів всіх зацікавлених осіб та суспільства.

В умовах логістизації економіки їх вирішення вимагає внесення до фінансового підходу нових специфічних рис, обумовлених використанням логістичного підходу та трансформування у логістично-орієнтований фінансовий підхід. Підтвердженням цього є активне впровадження сучасних моделей управління, які відображають логістичні підходи, але базуються на постулатних концепціях теорії фінансів.

Основними положеннями логістично-орієнтованого управління фінансами є такі:

1. Відображає цілісні характеристики (організація руху фінансових ресурсів не самоціль, а спосіб досягнення загальної мети) та параметри функціонування суб'єкта господарювання як логістичної системи.

2. Базується на новому підході, який поєднує елементи ціннісно-орієнтованого і вартісно-орієнтованого управління господарською діяльністю та спрямоване на формування цінностей для учасників логістичного ланцюга у напрямку зростання вартості суб'єктів господарювання.

3. Відіграє роль управлінської діяльності, що передбачає управління фінансовими потоками на всіх етапах у просторі й часі від джерела їх виникнення до кінцевого отримувача.

4. Враховує взаємозв'язок між цінністю логістичного ланцюга та вартістю суб'єкта господарювання, що визначає доречність інтегрованого (взаємопроникного) використання інструментарію фінансового менеджменту та логістики.

5. Розкривається як синтез основних управлінських функцій — планування, організування, мотивування, контролю фінансових потоків в логістичних системах, що забезпечує досягнення загальносистемних цілей з найменшими витратами.

6. Реалізується шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень у напрямку реалізації стратегії логістичної системи для досягнення стратегічних цілей та орієнтирів з урахуванням бачення суб'єкта господарювання.

7. Реалізується в умовах формування суб'єктами господарювання мотиваційно-логістичного середовища.

Таким чином, перспективні інструменти ефективного управління фінансами в умовах логістизації мають розроблятися в межах логістично-орієнтованого підходу, який дозволить врахувати фінансові відносини між учасниками логістичних ланцюгів у напрямку забезпечення їх цінності та зростання вартості суб'єктів господарювання.

Література

1. Корнеєв В. В. Управління кредитними та інвестиційними потоками капіталу: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. д-ра екон. наук: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Володимир Вікторович Корнеєв, НАН України. Ін-т екон. прогнозування. — К., 2004. — 35 с.
2. Коровин Е. Г. Проектирование и функционирование логистической системы управления финансовыми потоками коммерческого предприятия: автореф. дис. на соискание учен. ступ. канд. екон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: логистика» / Евгений Геннадьевич Коровин. — Саратов, 2011. — 24 с.
3. Кравцова А. М. Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання: монографія / А.М. Кравцова. — Вінниця: ПП Балюк І. Б., 2010. — 220 с.
4. Мельникова К. В. Фінансові потоки в логістичних системах. Конспект лекцій. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. — 84 с.
5. Бондаренко О. С. Розвиток парадигми управління фінансами підприємств в умовах логістизації економіки / О.С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 12. — С. 38–41.

Набока Тетяна Сергіївна

к.е.н., викладач-стажист

кафедри податкової та бюджетної політики

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

ФОРМИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКОВОЮ ЧАСТИНОЮ БЮДЖЕТУ

Управління видатками бюджету — це сукупність заходів, форм і методів організації системи видатків бюджету, які застосовуються фінансовими відомствами та іншими державними інституціями щодо обґрунтування напрямків та обсягів їх використання з метою забезпечення виконання державою своїх функцій. Тому досить важливим є те, які саме методи використовуються під час організації системи видатків бюджету.

Звертаємо увагу на те, що у видачнях, які висвітлюють питання управління бюджетним процесом форми і методи управління видатковою частиною окремо не виділяються. Тому в нашому дослідженні ми будемо відштовхуватись від більш загального визначення — форм і методів управлінської діяльності.

В своїх дослідженнях вітчизняний науковець Малиновський В. Я. здійснює аналіз визначень форм управлінської діяльності, зазначаючи, що їх можуть визначати як: способи виразу її змісту; способи здійснення, виявлення методів управління; зовнішнє практичне втілення функцій управління в конкретних діях; організаційно-правовий вираз конкретних однорідних дій апарату державного управління тощо [3].

Більш ґрунтовне трактування наводить Мельник А. Ф., вказуючи на те, що форми управлінської діяльності є зовнішніми, постійно і типізовано фіксованими проявами практичної активності органів державної влади чи органів місцевого самоврядування з формування і реалізації управлінських цілей і функцій та забезпечення їх власної життєдіяльності. Вони дають нам уявлення про те, що і як робиться в органах зі здійснення їх компетенції [1].

Враховуючи всі зазначені погляди, ми вважаємо, що *формами управління видатковою частиною бюджету* є різноманітні прояви та види здійснення діяльності уповноважених суб'єктів управління бюджету за видатками на різних стадіях бюджетного процесу. Дані форми ми умовно розподілили на чотири групи: процесуальні, ненормативні, організаційні та матеріально-технічні (рис. 1).

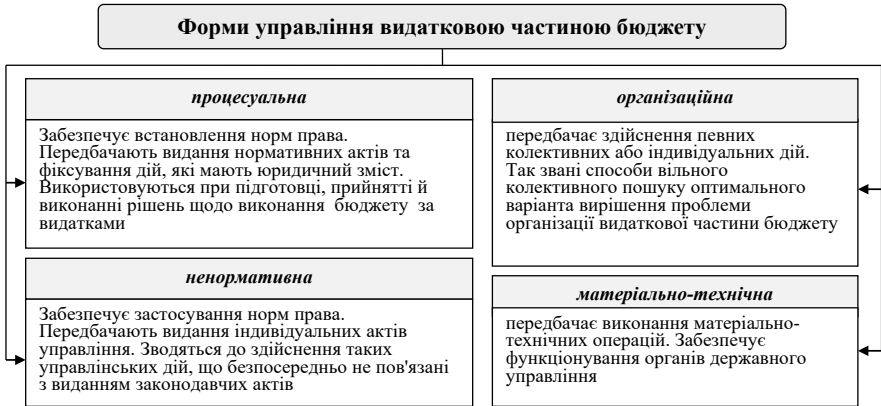


Рис. 1. Форми управління видатками бюджету

Процесуальна форма передбачає видання правових актів з метою затвердження принципів, правил та механізмів для загального користування, що має вирішальне значення при прийнятті управлінських рішень щодо видатків бюджету. До даної форми відносяться накази, постанови, розпорядження, положення та інші законодавчі акти.

Ненормативна форма передбачає забезпечення застосування норм права, відповідно з наданою компетенцією органу управління чи посадової особи. Дана форма також відноситься до правової та відображається в актах державного управління, які носять ненормативний характер як загального, так й індивідуального значення.

Однією з найпоширеніших форм організації виконання видаткової частини бюджету в органах державного управління, а також в різноманітних установах та організаціях є організаційна форма. Так, у межах органу управління проводяться дії з організації внутрішньої роботи, а саме розподіл службових обов'язків, інструктування службовців встановлення загального та індивідуального режиму роботи, підготовка та проведення засідань, нарад.

Матеріально-технічні форми носять допоміжний (господарський) характер та забезпечують функціонування органів державного управління. До цього виду управлінської діяльності відносять: діловодство та документування, збір інформації, складання довідок, доповідних записок, реєстраційні дії, матеріально-технічне забезпечення.

Розглянувши всі зазначені форми, ми вважаємо, що найважливішими формами управління видатковою частиною бюджету є процесуальна та ненормативна. Але акцентуємо увагу на тому, що для ефективного управління видатками має велике значення застосування комплексно як

організаційних, так і правових форм, причому в поєднанні з урахуванням сильних і слабких сторін кожної, виходячи з тих завдань, які вимагають вирішення.

Якщо розглядати методи управлінської діяльності, то їх визначають як способи і прийоми аналізу та оцінювання управлінських ситуацій, використання правових і організаційних форм, впливу на свідомість і поведінку людей у керованих суспільних процесах, відносинах і зв'язках [1]. Взагалі методи прийнято тлумачити як способи здійснення організуючого впливу у стосунках між суб'єктами та об'єктами управління [2].

Найбільш ґрунтовно методи управління розглянуто у працях російських вчених. Так, Козлов Ю. М. поділяє їх на дві групи: позаекономічного (прямого) та економічного (непрямого) впливу; Лунев О. Є. на чотири: морально-політичні, економічні, організаційні, адміністративно-директивні; Атаманчук Г. К. також на чотири: адміністративні, морально-ідеологічні, соціально-політичні, економічні. Є й інші підходи, коли виділяють методи одноосібні, колегіальні, колективні тощо. Всі перелічені класифікації мають на меті розмежувати й згрупувати засоби, прийоми, способи впливу на свідомість і поведінку людей в процесі державного управління [3]. Ми вважаємо, що найбільш повною є класифікація методів управління за такими напрямками: змістом, спрямованістю, організаційними формами та характером впливу.

Зважаючи на дані підходи, ми розробили власне трактування методів управління видатковою частиною бюджету та визначили їх види. Так, під зазначеними методами ми розуміємо способи, прийоми і засоби реалізації багатогалузевого та багаторівневого розподілу коштів всіх видів бюджетів, а також їх найефективнішого використання.

Варто зазначити, що майже всі зазначені методи управління використовуються і під час управління видатковою частиною бюджету. Але найбільш поширеними та значимими, на нашу думку, є економічні та адміністративні. На рис. 2 методи управління видатковою частиною бюджету згруповано відповідно до стадій бюджетного процесу і у розрізі складових.

Всі зазначені методи повинні відповідати чинному законодавству, використовуватись комплексно, складаючи систему методів, що реалізуються в процесі виконання видаткової частини бюджету. Система методів повинна бути гнучкою, негайно реагувати на зміну економічної ситуації. Також ефективність застосування зазначених методів залежить від рівня кваліфікації державних службовців, що визначає потребу в їх систематичній і цілеспрямованій підготовці.

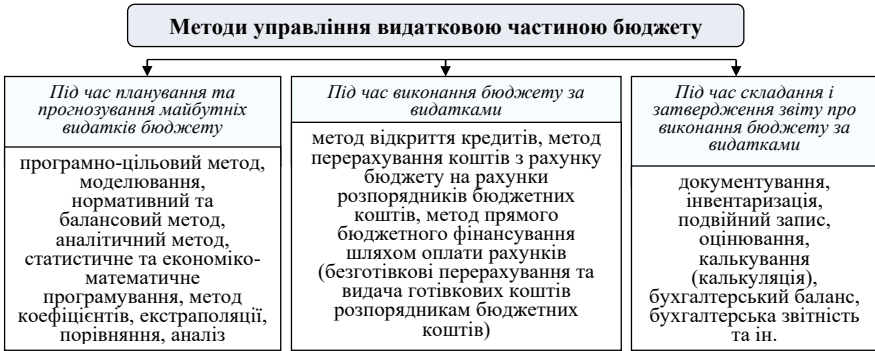


Рис. 2. Система методів управління видатковою частиною бюджету на різних стадіях бюджетного процесу у розрізі складових

Ефективне вживання методів управління видатковою частиною бюджету вимагає, крім того, постійного пошуку, уваги до змін у функціонуванні бюджету і органів управління видатками бюджету. Довгострокове використання одних видів методів плавно призводить до втрати «чутливості» у сприйманні адміністративно-управлінських дій. Через те, ефективним є таке управління, що постійно розвивається та вдосконалюється, на основі аналізу та узагальнення набутого досвіду, теоретичних пошуків.

Підводячи підсумок, доречно зазначити, що головною умовою ефективного функціонування системи управління видатками бюджету є взаємозв'язок між його складовими. Причому, рівень організації кожної з них має однаково важливий вплив на загальний результат управління. Також важливо не протиставляти методи управлінської діяльності, а застосовувати їх комплексно, вибірково, відповідно до обставин та характеру ситуацій. Кожен метод має свої певні межі й у цих межах має залучатись до управління видатками бюджету.

Література

1. Мельник А. Ф. Державне управління [Текст]: навч. посіб. / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко; За ред. А. Ф. Мельник. — К.: Знання-Прес, 2003. — 343 с.
2. Авер'янов В. Б. Державне управління: європейські стандарти, досвід та адміністративне право / [Авер'янов В., Дерещ В., Ославський І. і ін.]; заг. ред. В. Авер'янова. — К.: Юстиніан, 2007. — 288 с.
3. Малиновський В. Я. Державне управління [Текст]: навч. посіб. / В. Я. Малиновський. — Луцьк: Ред.-вид. від. «Вежа» Вол. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. — 558 с.

Секция 13.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Швиданенко Генефа Олександрівна

*завідувач кафедри економіки підприємств, канд. екон. наук, проф.
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

Михайлюк Мирослава Олександрівна

*аспірант кафедри економіка підприємства
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку характеризуються зростанням частки інтелектуальної економіки та глобалізацією ринків, що вимагає від суб'єктів господарювання розробки та впровадження дієвої системи менеджменту, яка сприятиме максимально ефективному й об'єктивному прийняттю управлінських рішень. Починають формуватися нові вимоги до виробництва та діяльності того чи іншого підприємства, що потребує швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища та обмежених у користуванні ресурсів.

На сучасному етапі розвитку виробничо-господарських відносин забезпечення підприємств необхідними для ефективної діяльності ресурсами є одним із найважливіших завдань управління. Однак саме обмеженість ресурсів є основною причиною кризових явищ, які виникають у господарських системах в умовах зростання темпів промислового виробництва і збільшення обсягів споживання. Постійно зростає значення інноваційної діяльності в функціонуванні та розвитку підприємств і залежить від використання відповідних ресурсів, які є у його наявності та володінні. Саме від ефективності використання ресурсів залежить кінцева результативність діяльності підприємства. За таких умов для забезпечення розвитку підприємства, необхідно найбільш ефективно використовувати ресурси розвитку підприємства.

Погляди спрямовані на дослідження ефективності використання ресурсів знайшли місце у працях Аристотеля, А. Сміта, Ж. Б. Сея, К. Маркса та Ф. Енгельса, А. Маршала, Дж. Кейнса, М. Туган-Барановського,

М. Кондратьєва та ін. Також ресурсну проблематику досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені, такі, як: Дж. Акерлоф, Дж. Барні, Р. Грант, Р. Рамелт, Д. Тіс, Д. Колліз та інші.

За етимологією «розвиток» в усіх визначеннях означає певну зміну характеристик об'єкта розвитку під впливом конкретних зовнішніх і внутрішніх факторів, що призводить до змін складу, структури об'єкта розвитку. Пашенко О. П. трактує розвиток як абсолютну або відносну зміну показників, що характеризують стан системи в часі впродовж певного періоду [1]. За Погорєловим Ю. С. розвиток — це цілеспрямована зміна, діяльності для переходу на більш високий якісний рівень виконуваних функцій, структури організації, на випуск нової продукції [2].

Існують різні визначення поняття «розвиток підприємства». За О. В. Раєвневою розвиток підприємства — це унікальний процес трансформацій відкритої системи в просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури, та його переводом в новий аттрактор функціонування [3]. О. Л. Дивінець визначає розвиток — це важлива передумова ефективності функціонування вітчизняних підприємств, суттєвою перевагою у конкурентній боротьбі та запорукою успіху, а ринкове середовище його функціонування є відображенням стану та динаміки економічних та соціальних процесів [4].

Розглянувши різні підходи до визначення розвитку можна зробити висновок, що розвиток — це сукупність змін різної економічної природи, цілеспрямованості, інтенсивності, які об'єктивно протікають в соціально-економічній системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів і призводять до переходу системи до більш високого або низького якісного рівня.

Очевидним є те, що сутність поняття «ресурс» змінювалась відповідно до еволюції та потреб суспільства. На нашу думку, найбільш систематизовану генезу поглядів щодо поняття «ресурс» пропонує Ляшенко І. О., а саме:

- на етапі виникнення категорії «ресурс» розуміли виключно природні ресурси;
- розширення поглядів на поняття «ресурс» (узагальнюється та отожднюється з «багатством країни», оскільки забезпеченість країни природними ресурсами визначала потенціал економічного розвитку країн, наявність певних економічних переваг);
- ресурсно-орієнтований підхід (формування внутрішніх конкурентних переваг підприємства за рахунок утворення унікальних «здатностей», що є фундаментальними для підприємства. За Дж. Барні, щоб бути стратегічно важливими, ресурси підприємства мають відповідати таким характеристикам: унікальність, незмінюваність, гнучкість, ефективність, обмеженість [5 с. 99–120]);

- динамічний ресурсно-орієнтований підхід (здатність підприємства до оперативних змін щодо власного унікального набору ресурсів (компетенцій) у довгостроковому періоді здатен забезпечити стійкі конкурентні переваги підприємства в умовах динамічного ринкового середовища);
- концепція сталого розвитку «Зелена промисловість» (ефективне використання світових ресурсів з метою гармонійного співіснування економічної, екологічної та соціальної сфер. Концепція більш чистого та сталого виробництва спрямована на впровадження ефективних ресурсощадливих технологій виробництва);
- концепція динамічних здатностей (базується переважно на здатності динамічного організаційного навчання підприємства);
- «Знаннєвий підхід» (розглядає знання, як найбільш стратегічно важливий ресурс підприємства);
- життєвий цикл здатностей (розглядає причини розвитку, зрілості та аналізує можливі шляхи розвитку початкових здатностей);
- загальний аналіз продуктивності (є підходом до оцінювання співвідношення собівартості, екологічного впливу та вартості продукції або процесу, що дозволяє виявити малоефективні етапи виробничого процесу, або життєвого циклу товару [6]).

На сучасному етапі, настає нова ера в розумінні сутності ресурсів. Вітчизняні та зарубіжні науковці, лідери корпорацій, підприємці, яким не байдужа подальша доля планети, все більше через засоби масової інформації намагаються пояснити неминучість наслідків нераціонального використання ресурсів, що привело до пошуку нових ресурсозберігаючих технологій, альтернативних джерел використання ресурсів на базі автоматизації, роботизації, інформатизації та глобалізації. Промислове підприємство, з одного боку, впроваджує ресурсозберігаючі заходи з метою отримання конкурентних переваг на динамічному ринку товарів і послуг, а з іншого боку, стимулюється споживачами, які в умовах підвищення уваги до необхідності збереження навколишнього середовища та охорони здоров'я все більше орієнтуються на ресурсощадливі та екологічно-дружні товари. Еволюцію поглядів щодо категорії «ресурс» наведено на рис. 1.

Узагальнюючи вище зазначене, ресурси — сукупність елементів, зумовлених природними умовами або штучно створених людиною, що можуть бути використаними для виробництва товарів та послуг, необхідних для задоволення потреб суспільства.

Глибина сутності категорії «ресурс» зумовила появу найрізноманітніших класифікацій ресурсів, що наведено в табл. 1 [7 с. 77–80; 1]. Дж. Харінгтон виділяє фінансові, фізичні, людські, інтелектуальні, інформаційні, організаційні, технічні ресурси.

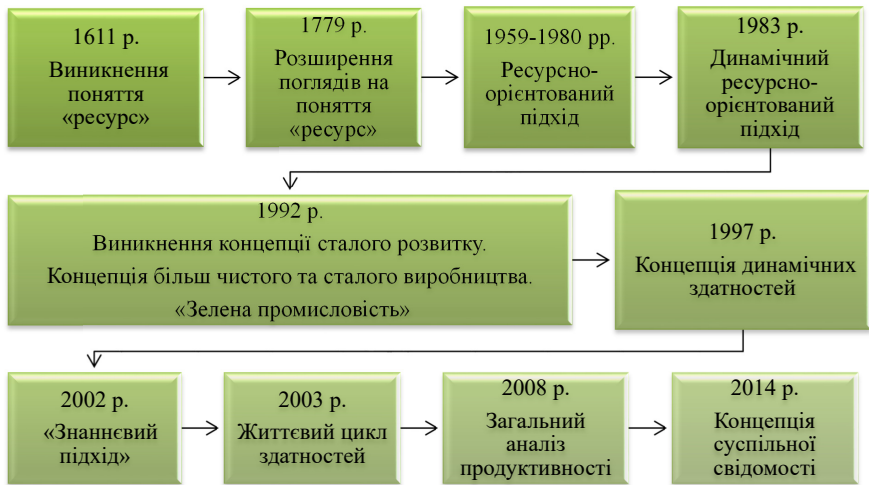


Рис. 1. Еволюція поглядів щодо категорії «ресурс» [розроблено авторами]

За первинним варіантом класифікаційної ознаки «сфера використання» було виділено лише сферу виробництва та обігу. Ми вважаємо за необхідність додати сфери розподілу та споживання. Під час розподілу, відбуваються затрати ресурсів на підтримання зв'язків з посередниками, чітко налаштованого збуту продукції тощо. До сфери споживання варто віднести сервісне обслуговування, під час якого періодично відбувається застосування ресурсів для підтримання належного стану продукту підприємства.

Після аналізу наукової літератури, ми дійшли висновку, що питання видів впливу використання ресурсів на природне середовище є недостатньо дослідженим, тому вважаємо необхідним створити класифікацію за критерієм екологізації (наслідками впливу використання ресурсів на природне середовище).

Незначний вплив є мало помітним для економіки в цілому, але є відчутним для підприємства. Достатньо складним та мізерним є розрахунок наслідків на рівні держави, але для організації такими наслідками можуть бути збитки, штрафи тощо.

Середній вплив є відчутним для економіки країни та піддається більш точному передбаченню та розрахунку. Зменшення розміру валового внутрішнього продукту є прямим показником такого впливу. Значні наслідки завдають великих збитків. Вони піддаються більш точному передбаченню та розрахунку. Можуть поширюватися на триторії декількох держав і можуть бути згубними для усієї планети.

Види ресурсів за класифікаційними ознаками [складено авторами]

Класифікаційна ознака	Види ресурсів
1	2
Первинний поділ	матеріальні; нематеріальні.
Альтернативний варіант первинного поділу	матеріальні; людські; фінансові; інформаційні.
Компоненти ресурсного потенціалу	предмети виробництва; засоби виробництва; земля; інтелектуальні ресурси; фінансові джерела; інформаційні ресурси; інноваційні ресурси
Склад	матеріальні; фінансові; трудові; природні.
Походження	первинні; вторинні.
Структура	засоби праці; предмети праці; продукти праці.
Джерела фінансування ресурсів	власні; позикові.
Стадії життєвого циклу продукту	проектування; підготовки до виробництва; масового виробництва; згорання обсягів виробництва і підготовка до розробки нової продукції.
Вичерпність	вичерпні; невичерпні; обмежені
Сфера використання [авторська розробка]	у сфері виробництва; у сфері обігу; у сфері розподілу; у сфері споживання.
Екологізація (наслідки впливу використання ресурсів на природне середовище) [авторська розробка]	незначні; середні; значні.

Більшість перелічених класифікацій деталізують складові ресурсів, ми вважаємо, доцільним дослідження даного напрямку ресурсів: матеріальні, людські, фінансові, природні та інформаційні.

Підсумовуючи вищезазначене, виділимо тенденції притаманні ресурсам сучасних підприємств:

1) фокус уваги підприємств зміщується з матеріальних ресурсів на нематеріальні, настає ера інформаційних технологій, загальної комп'ютеризації та штучного розуму;

2) ресурси стають все більш обмеженими, тому виникає необхідність пошуку альтернативних джерел, причому важливим фактором є вплив на навколишнє середовища та життя людини;

3) для забезпечення конкурентної переваги підприємства необхідно здійснити пошук ідеального, унікального, важко копіюваного та динамічного ресурсу.

Огляд вище сказаного дав можливість зробити висновок, що ресурси підприємства — це можливості його розвитку. В науковій літературі не існує єдиного визначення ресурсів розвитку підприємства, на основі різних підходів до сутності понять «ресурси» і «розвиток», ми трактуємо поняття «ресурси розвитку», як сукупність елементів, зумовлених природними умовами або штучно створених людиною, здатних бути раціонально використаними для ефективного виробництва товарів і послуг, необхідних для максимального задоволення потреб суспільства з мінімально можливою шкодою для нього та навколишнього середовища. Іншим визначенням поняття «ресурси розвитку» є трактування їх як усіх наявних у підприємства ресурсів — матеріальних, людських, фінансових, та інформаційних, як уже залучених в процеси суспільного виробництва та соціального розвитку, так і тих ресурсів, які можуть бути реалізовані, та використані в перспективі для процвітання економіки країни в цілому, підвищення рівня якості життя населення, формування нових технологій тощо.

Література

1. Пашенко О. П. Стратегічне управління розвитком підприємства [Електронний ресурс] / О. П. Пашенко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 2, Т. 2. — С. 99–103. — Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_2_2/099-103.pdf
2. Погорелов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю. С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2012. — Вип. 27, т. 1. — С. 30–34.
3. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. — 496 с.
4. Дивінець О. Л. Стратегія соціально-економічного розвитку міських електротранспортних підприємств: Дис. канд. наук: 08.00.04, 2015.
5. Barney J. B. Firm resources and substained competitive advantage // Journal of management. — 1991. Vol.17. — N1.
6. Ляшенко І. О. Ресурсозбереження у забезпеченні економічної ефективності діяльності деревообробних підприємств: Дис. канд. наук: 08.00.04, 2014.
7. Управління ресурсами підприємства: колективна моногр. / за заг. ред. к. е. н., проф. Г. О. Швиданенко. — К.: КНЕУ, 2014. — 418 с.

Секция 14. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Хлыстова Полина Николаевна
*Студент юридического факультета
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

НАЧАЛЬНИКИ ЗИМОВОК КАК СУБЪЕКТЫ УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В дореволюционном уголовном процессе России деятельность дознавателей осуществляли в основном служащие полиции, на которых возлагалось расследование преступлений и розыск преступников. Эта обязанность осуществлялась путем дознания — то есть негласного разведывания [7, с. 10]. Особый порядок производства расследований устанавливался, если был нарушен устав казённого управления. Дознание в таких случаях проводилось должностным лицом соответствующего ведомства и на него частично возлагались полномочия дознавателя. Такой принцип используется и в наше время [8, с. 142–144].

Органы дознания — государственные органы и должностные лица, которые наделены полномочиями в соответствии с Уголовно-процессуальным кодексом осуществлять дознание и другие процессуальные действия [1, с. 5]. Орган дознания представляет его руководитель, который назначает лиц для осуществления деятельности по дознанию. Однако назначенное лицо обладает более ограниченной процессуальной самостоятельностью по сравнению со следователем. Если следователь все решения принимает самостоятельно (кроме случаев, когда необходимо судебное решение), то лицу, производящему дознание, многие действия доступны лишь после одобрения начальником. Только орган дознания вправе осуществлять такие процессуальные действия как задержание лица, возбуждение уголовного дела, прекращение производства по делу и так далее. По сути это означает, что данные решения принимаются не самостоятельно дознавателем, а руководителем органа дознания.

Однако нередко преступления совершаются в местах недоступных для сотрудников правоохранительных органов. На этот случай Уголовно-процессуальный кодекс возлагает функции органов дознания на: руководителей геолого-разведочных партий и зимовок, начальников российских антарктических станций и сезонных полевых баз, удаленных от мест расположения органов дознания, — по уголовным делам

о преступлениях, совершенных по месту нахождения этих партий, зимовок, станций, сезонных полевых баз [1, с. 27].

Анализ данной статьи показывает, что начальники зимовок правомочны лишь возбуждать уголовные дела и производить неотложные следственные действия по делам о преступлениях, совершённых по месту их нахождения, то есть в пределах территории их зимовки. Чтобы понять причину такой удалённости зимовок от мест расположения правоохранительных органов, следует выявить закономерности локализации упомянутых станций и дефинировать понятие «зимовка». Как правило, под зимовкой понимается место работы зимовщиков в приполярных и полярных областях [6, с. 268].

Например, зимовки предусмотрены во время экспедиций в Арктику и Антарктику в рамках государственных целевых программ, где руководитель геолого-разведочной партии в период полевых работ выполняет функции и начальника зимовки. Такие специфические условия местности, на которой расположена зимовка, определяют особый правовой статус её начальника. При возбуждении уголовного дела он обязан поставить в известность прокурора о начатом расследовании безотлагательно, а затем при появлении для этого первой возможности передать ему постановление о возбуждении уголовного дела и материалы по нему [1, с. 76].

Проблема заключается в том, что первая возможность уведомить уполномоченное лицо о возбуждении уголовного дела может представиться начальнику зимовки не так скоро, особенно учитывая климатические условия, из-за которых транспортные связи с зимовками могут длительное время отсутствовать. В такой ситуации начальник зимовки должен действовать в соответствии с регламентом, устанавливающим перечень его необходимых действий по пресечению преступной деятельности и допустимых мер безопасности для сохранения правопорядка на территории зимовки. Такого регламента на данный момент нет, есть лишь упоминания об этом в отдельных федеральных законах. В случаях, когда задержание по подозрению в совершении преступления осуществляется начальниками зимовок в период отсутствия транспортных связей, подозреваемые содержатся в помещениях, которые определены указанными должностными лицами и приспособлены для этих целей. Указанное положение частично вносит ясность в данный вопрос, но не отвечает на него полностью [3, с. 3].

Начальники зимовок не имеют права осуществлять оперативно-розыскные мероприятия даже в связи с возникшей необходимостью, поскольку их нет в списке лиц, уполномоченных на такие действия. В отличие от прошлого Уголовно-процессуального кодекса, в новом кодексе не содержится исчерпывающего перечня неотложных следственных действий, следовательно, они зависят от конкретных обстоятельств

совершенного преступления и оценки их дознавателем. Критерии оценки при этом не устанавливаются. Оставляя некий простор для размышлений лицу, на которое временно возложены функции дознавателя, законодателю следовало бы установить рамки допустимости во избежание возможных посягательств на принцип законности.

Подобный опыт мы можем наблюдать в гражданском законодательстве Кыргызской Республики. К нотариально удостоверенным приравниваются завещания граждан, находящихся в разведочных, арктических, антарктических или других экспедициях, удостоверенные начальниками этих экспедиций, российских антарктических станций или сезонных полевых баз. Следовательно, начальника зимовки можно отнести к данному перечню [2, с. 338].

Однако не говорится, что в завещании следует указывать ближайший населённый пункт, либо если это арктическая или иная экспедиция — её номер, нахождение относительно какого-либо географического объекта, широта и долгота т.д. Все эти особенности составления завещания в особой обстановке были утверждены постановлением Правительства Кыргызской Республики. Такая детальная регламентация исключает возникновение пробелов в правовом регулировании данного вопроса [5, с. 2].

Аналогичные попытки урегулирования деятельности ответственных лиц, на которых возлагаются дополнительные обязанности в связи с особыми условиями, видны и в отечественном законодательстве. Например, в случае смерти в Антарктике лица, входившего в состав Российской антарктической экспедиции, уполномоченный государственный оператор обеспечивает вывоз тела умершего на родину либо его погребение. Факт и место погребения удостоверяются актом, подписанным начальником российской антарктической станции или сезонной полевой базы. По факту смерти оформляется документ официальной формы о смерти, выдаваемый врачом, удостоверяемый начальником российской антарктической станции и являющийся основанием для дальнейшей государственной регистрации смерти. Этот закон чётко прописывает действия начальника станции при осуществлении деятельности в Антарктике, однако представляется необходимым закрепление аналогичных инструкций на общих началах, которые распространялись бы и на зимовки, находящиеся вне Антарктики. Ведь в случае совершения убийства о необходимости оперативного фиксирования факта смерти говорить не приходится [4, с. 17].

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно заключить, что указанные должностные лица в привычном понимании не являются органами дознания, однако закон предусматривает возложение на них функций дознавателя, выполнение которых является эпизодическим обусловлено отсутствием в месте их нахождения другого органа дознания. Вместе с тем следует сказать, что вопрос о полномочиях указанных

органов дознания ещё не нашел достаточной регламентации ни в теории, ни в нормативном регулировании. Утверждение инструкции начальнику зимовки как органу дознания позволит более эффективно и мобильно производить предварительное расследование по некоторым преступлениям, тем самым повышая эффективность деятельности правоохранительных органов Российской Федерации.

Литература

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ — М.: Проспект, 2015. — С. 288.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ — М.: Омега-Л, 2014. — С. 560.
3. Федеральный закон «О содержании под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений» от 15.07.1995 г. № 103-ФЗ — М.: Проспект, 2016. — С. 32.
4. Федеральный закон № 50 «О регулировании деятельности российских граждан и российских юридических лиц в Антарктике» от 05.06.2012 г. // «Российская газета», 2012. — С. 21.
5. Инструкция № 179 «О порядке удостоверения завещаний начальниками разведочных и других подобных экспедиций» от 20.04.2011 г. // Газета «Эркин-Тоо», 2011. — С. 7.
6. Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка — М.: АСТ, 2006. — С. 1168.
7. Е. А. Гомилко «Милиция — как орган дознания» Киев, 1989 г. — С. 88.
8. И. Ф. Крылов, А. И. Бастрыкин «Розыск, дознание, следствие» — М.: Экзамен, 2014. — С. 255.

Круковес Валерія Володимирівна
аспірантка кафедри правосуддя
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗГЛЯДУ ЗАЯВИ ПРО ВСТАНОВЛЕННЯ ФАКТУ ПРОЖИВАННЯ ОДНІЄЮ СІМ'ЄЮ ЧОЛОВІКА ТА ЖІНКИ

На сьогоднішній день можна спостерігати значне зловживання судьями положенням ч. 4 ст. 256 Цивільного процесуального кодексу України (далі — ЦПК) у вигляді відмови у відкритті провадження у справі з підстав наявності «спору про право». Дана категорія має неоднозначне тлумачення як в науці, так і на практиці. Тому, на нашу думку, з самого змісту заяви, не розглянувши справу по суті або хоча б не розглянувши справу на ст адії попереднього судового засідання неможливо передбачити спір про право, адже мета встановлення такого факту в заяві не обов'язково означає наявність спору про право. На нашу думку така відмова є порушенням ст. 1 ГПК в контексті своєчасного розгляду справи, адже замість того, щоб розглянути справу в найкоротші терміни в порядку окремого провадження необхідно буде знову звертатися до суду, проте вже в порядку тривалого позовного провадження.

Досить часто, коли судді бачать в заявах про встановлення факту проживання однією сім'єю чоловіка та жінки без шлюбу словосполучення «для отримання спадщини», «для визнання права спільної сумісної власності», «для особистих потреб» і т.п., це автоматично спонукає їх до відмови у відкритті провадження у справі. Ми вважаємо, що це є недоцільним, адже виявлення спору про право це складна процесуальна діяльність, яка потребує ретельного вивчення всіх обставин справи. Так, можлива ситуація, коли в заяві вказується «для отримання спадщини», а насправді це зовсім не означає автоматична наявність спору. Так, можливо, що у спадкодавця не залишилося нікого крім жінки, яка проживала з ним не один десяток років, і встановлення даного факту необхідно заявнику для відкриття спадщини в порядку четвертої черги за законом.

Необхідно відзначити, що практика розгляду заяв з цього питання досить неодн.означна. Так, в кожному окремому випадку має місце як прийняття заяви і відкриття провадження у справі, так і відмова у відкритті провадження у справі. На нашу думку, реакція на заяву з приводу встановлення такого факту не повинна мати вигляд категоричної

відмови у відкритті провадження, адже з самої заяви досить складно відразу побачити спір. Якщо виявиться, що сторони не заперечують проти встановлення даного факту при розгляді даної справи в порядку позовного провадження — це буде просто затуванням розгляду справи і порушенням ст. 1 ГПК в контексті своєчасного розгляду справи, яке могло вирішитися набагато швидше в порядку окремого провадження. Необхідно відзначити, що нотаріус зупиняє вчинення нотаріальної дії, якщо є рішення суду про відкриття провадження у справі. Це особливо важливо, коли мова йде про інших спадкоємців для того, щоб не втратити своє право на спадкування. У разі якщо такого судового рішення не буде, то має місце порушення права особи на спадщину, і він змушений буде знову звертатися до суду.

З приводу однозначності в категорії «спір про право», то в науці немає єдиної думки. В рамках цивільного процесуального права спір про право є єдиною і цілісною категорією, яка дозволяє відмежувати справи позовного провадження від справ окремого провадження. Однак судова практика і законодавство надають цьому поняттю різний зміст в залежності від того, в якому контексті воно використовується. І. А. Жеруоліс зазначає, що «будь-який спір про право завжди розглядається в певній процесуальній формі, в якій протікає процесуальна діяльність органу, який вирішує спір про право. Поки спір про право не став розглядатися компетентним органом в певній процесуальній формі, він з точки зору права не існує» [1, 61].

Для того, щоб належним чином переконатися в наявності спору про право необхідно залучити до участі зацікавлених осіб, а також встановити їх позицію щодо можливості встановлення певного факту. Висновок про існування спору про право повинен ґрунтуватися на інформації про реальну, а не потенційну спірність певного права. З огляду на це при розгляді заяви про встановлення факту проживання однією сім'єю чоловіка та жінки без шлюбу існування спору про право має розглядатися виключно шляхом реального волевиявлення осіб, права яких можуть зазнати впливу внаслідок прийняття рішення судом. Отримавши заяву, особливо увагу суд приділяє правильному визначенню змісту вимог, особливо мети, адже їх правильне формулювання сприятиме подальшому розвитку процесу. У судовій практиці з цього приводу неоднозначна практика.

Так, заявник звернулася із заявою про встановлення факту проживання однією сім'єю зі спадкодавцем, метою зазначила — для оформлення спадщини. Суд заяву задовольнив і відкрив провадження у справі [2]. В іншій аналогічній справі суддя відмовив у відкритті провадження у справі, з огляду на те, що зі змісту заяви вбачається спір про право, оскільки в разі прийняття спадщини за законом, заявнику перейде право власності на майно, і встановлення факту проживання може порушити

права законних спадкоємців першої черги на прийняття спадщини [3]. На нашу думку, в цій справі необхідно було провести попереднє судове засідання із залученням всіх зацікавлених осіб (якщо такі є). Так, в цій справі може і не бути спадкоємців, і виявиться, що заявник є єдиною спадкоємицею четвертої черги, і якій необхідно лише встановити даний факт в судовому порядку для підтвердження нотаріуса. Є приклади, коли встановлення даного факту було пов'язано з майном, і в багатьох ситуаціях було відкрито провадження у справі та навіть мало місце попереднє судове засідання. Так, заявник просила встановити факт проживання однією сім'єю і визнання членом сім'ї для вирішення питання про майно [4]; заявник звернувся до суду із заявою про встановлення факту проживання однією сім'єю, визнання членом сім'ї і отримання спадщини [5]. Тобто, навіть при наявності такого предмета спору як майно судова практика неоднозначна і виробництво може бути відкрито без проблем і без передбачення спору про право.

На нашу думку, спір про право може бути виявлений тільки при розгляді справи по суті, коли реально можна спостерігати, що між сторонами існують певні розбіжності з приводу наявності, змісту та обсягу прав і обов'язків. Висновок про існування спору про право повинен ґрунтуватися на інформації про реальну спірність певного права. Одного лише розгляду заяви буде недостатньо для того, щоб стверджувати про наявність спору про право.

Проаналізувавши судову практику, можна відзначити, що не кожне заяву про встановлення даного факту обов'язково тягне за собою виникнення спору про право. Ми вважаємо, що ч. 4 ст. 256 ЦПК вносить проблеми, так як відмовляти у відкритті провадження дивлячись тільки на зміст заяви про встановлення даного факту без розгляду по суті не доцільно, так як це буде позбавленням права на своєчасне та належне розгляд справи. До того ж, у разі відмови у відкритті провадження у справі, заявник втрачає своє право на спадкування, так як нотаріус не зупиняє вчинення нотаріальної дії, і тому він змушений буде знову звертатися до суду.

Література

1. Жеруолис И. А. К вопросу о сущности исковой формы советского гражданского процесса // Правоведение. — 1966. — № 4. — С. 61–62.
2. Ухвала Бершадського районного суду Вінницької області від 3 травня 2013 року № 202/1441/12 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень — Режим доступу до ресурсу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/48522050>.
3. Ухвала Мелітопольського міськрайонного суду Запорізької області 11 грудня 2014 року № 320/12594/14-ц [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень — Режим доступу до ресурсу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/42099473>
4. Ухвала Козятинського міськрайонного суду Вінницької області від 22.10.2013 року [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень — Режим доступу до ресурсу: [133/2904/13-ц http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/34261698](http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/34261698)
5. Ухвала Тростянецького районного суду Сумської області 22 грудня 2014 року № 588/2046/14-ц [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень — Режим доступу до ресурсу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/42043648>

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Сборник тезисов научных работ

**XI МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

Москва–Астана–Харьков–Вена

«30» августа 2016

Издано в авторской редакции

Адрес: Украина, г. Киев, ул. Павловская, 22, оф.12

Контактный телефон: +38(044) 222-5-889

E-mail: info@international-sccience.com

<http://international-sccience.com>

<http://inter-nauka.com>

Подписано в печать 08.09.2016. Формат 60×84/16

Бумага офсетная. Гарнитура PetersburgС. Печать на дупликаторе.

Тираж 100. Заказ № 289.

Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в издательстве ООО «Спринт-Сервис».

Свидетельство: Серия ДК №4365 от 17.07.2012

Контактный телефон: +38(050) 647-1543