



#9 (49), 2019 część 4

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

#9 (49), 2019 part 4

East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)

The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan
University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan
University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Editor in chief - Adam Barczuk

1000 kopii.

**Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie
85/21, 02-001 Warszawa, Polska»**

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo
Naukowe**

**Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001
Warszawa, Polska**

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

1000 copies.

**Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-
001 Warsaw, Poland»**

East European Scientific Journal

**Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw,
Poland**

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Melnykova V.A. CLUSTER ANALYSIS OF PROJECT RISKS OF ENTERPRISES IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY	4
Борблік К.Е. МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	10
Makazan Y.V., Venherska N.S. ABSENTEISM AS INDICATOR OF EVALUATION OF THE DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES	16
Євєнко Т. І. ЗАХОДИ ЩОДО МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК».	21
Kovtun E. INTERNATIONAL COMPANIES' ENTRY INTO GLOBAL MARKETS OF ENGINEERING SERVICES AND THE ROLE OF CORPORATE GOVERNANCE.....	26
Кокуєва Ж. М., Яценко В. В. ТРАНСФОРМАЦІЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛА В ЦИФРОВИЙ СЕРЕДОВИЩІ	30
Оганесян А.С., Оганисян И.А. МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕСЫЩЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ АУДИТОРИИ ДО НАЧАЛА ПРОВЕДЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.....	34
Mamonov K. A., Troian V. I. ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES: BASIC APPROACHES AND DEFINITIONS.....	43
Чечетова Н.Ф., Чечетова-Терашвілі Т.М. КРЕАТИВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – ОСНОВА КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ	47

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Artiukhova N., Peliukh O.S. CRIME IN THE SPHERE OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE: CURRENT TENDENCIES AND PROSPECTS.....	53
Костянтин Д. З. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ШАХРАЙСТВ ЗАМАСКОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	56
Мухитдинова Ф. А., Баймурадов Б. П., Хусанбаев О. О. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ, НРАВСТВЕННО-ВОСПИТАТЕЛЬНЫЕ ИДЕИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МИРЗО УЛУГБЕКА.....	62
Назарова І. В. ПРИНЦИП ДОБРОСОВІСНОСТІ У СИСТЕМІ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ	65
Олексів Ігор Ігорович ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДЕННЯ СТРОКОВИХ ТРУДОВИХ ДОГОВОРІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ КОНКУРСНОГО ДОБОРУ	71
Батырбаев Б. С., Рыспаева Г. С. СВОЙСТВЕННЫЕ ПРИЗНАКИ КЛАССИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ АНГЛИЙСКОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА В СУДАХ С УЧАСТИЕМ ПРИСЯЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	76

Melnykova V.A.

assistant of the department of
International economy

National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute»

CLUSTER ANALYSIS OF PROJECT RISKS OF ENTERPRISES IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Summary. The construction industry is a system-forming element of the Ukrainian economy, the development of which affects other industries, particularly the engineering industry, metallurgy, glass production, the wood industry, energy and others. The consequences of the economic recession and unforeseen events of recent years were caused by the emergence of various types of risks and had a negative impact on the development of construction projects. The study was conducted on the basis of 5 enterprises and 5 projects and covered the period from 2010 to 2018. Identification of the most significant risks was carried out using econometric methods, namely the cluster and correlation analysis. The output of project risks for the correlation analysis was generated in accordance with the list of most significant risks identified by the expert assessment method. The coefficient of determination helps to confirm or to refute hypotheses about the significant impact of risks on the project parameters in the construction industry.

Keywords: project risks, building projects, construction projects, cluster analysis, correlation analysis.

Problem statement. The construction industry is characterized by the complexity of the management system, which is associated with a large number of participants involved in the project, multilateral connection, the impact of the situation on the resource, labor and service markets, which makes it quite risky. In a time of economic instability, the risk level of construction industry projects increases. Accordingly, approaches to risk assessment must be consistent with economic conditions. Therefore, it is important to conduct a cluster analysis of project risks in order to determine the most influential ones, to identify patterns of their influence and to improve the further preventive accounting and risk minimization process.

Analysis of recent research and publications. A wide range of problems in the analysis, assessment and management of project risks was considered in the works of many scientists. Among them, it is advisable to distinguish domestic scientists such as A. Algin (1999) K. Baldin (2009), E. Dubinin (2005), E. Kuzmin (2013) [1, 2, 3, 4] and also foreign scientists such as D. Cooper et al. (2005), C. Lee et al. (2012), A. Taroun (2014), C. Fang et al. (2012) [5, 6, 7, 8].

Highlighting previously unresolved parts of a common problem. Most scientists focus on risk management in general, namely on generally accepted methods, which are set forth in the standards of PMBoK, FERMA, COSO and others. In particular, the issues of researching risk assessment and determining the impact on the final indicators of project activities remain relevant due to limited information on project risks and fragmentary analysis of methods.

The aim of the article. The aim of the work is to conduct a cluster risk analysis of the construction project and identify risks that most strongly affect the project parameters.

Statement of basic materials. A list of project risks contains a large number of both qualitative and quantitative indicators, which makes it difficult to identify and evaluate the patterns of their influence on the effectiveness of construction projects. The difficulty is associated with the fact that usually there are several indicators of the of construction projects effectiveness taken into account. Among them are the following:

- net present value (NPV),
- internal rate of return (IRR),
- payback period of the project (PP).

Identification of the most significant risks, which makes it impossible to achieve certain project results for the specified parameters (NPV, IRR, PP), requires the determination of the nature and structure of the relationship between the risk components and the specified project parameters. A study of the identified risks [9, 10] shows that in relation to the resulting project parameters (NPV, IRR, PBP) project risks as predictors will be endowed with multidimensional factors.

A multidimensional factor is understood as p-dimensional vector $x = (x_1, x_2, \dots, x_p)$ of indicators (signs) $x_1, x_2, \dots, x_p$ of the identified project risks, which may include:

- quantitative, those that scalar measure on a certain scale the degree of manifestation of the studied properties of the object;
- ordinal, those that allow you to order the objects of analysis according to the degree of manifestation of the investigated properties in them;
- classification (or nominal) - those that allow you to divide the studied set of objects into ordering into homogeneous classes (relative to the studied properties).

$$\{X_i\}_1^n = \{(x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{pi})'\}_1^n \quad (1)$$

The results of measuring such indicators on each of the subobjects of the studied population form a sequence of multidimensional observations, or the initial array of multidimensional data for conducting multivariate statistical analysis. A significant part of such statistical analysis involves situations in which the investigated multivariate factor is interpreted as a multidimensional random variable and, accordingly, a sequence of multidimensional observations (1) that is as a sample from the general population. Multidimensional statistical analysis of the geometric structure of the studied set of multidimensional observations combines the concepts and results of such models and schemes as discriminant analysis, cluster analysis, and others [11].

We analyzed the set of parameters $\{X_{ij}\}_1^n = \{NPV, IRR, PP\}$ and the corresponding list of risks from the set $\{(x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{pi})\}_1^n$, which corresponded to the signs of multidimensional observations (1), and cluster analysis was one of the research methods.

The necessity to use the cluster analysis method in this work was dictated by the fact that it allowed us to identify internal relationships between units of the totality of the project risk set observed in accordance with the totality of the project implementation parameters. The construction of classifications is especially relevant for such poorly studied phenomena as project risks and their impact on the parameters of project performance (or project implementation), when it is necessary to establish the presence of relationships within the aggregates and highlight its structure.

Isolation of the indicated structure as part of the task is advisable according to the criterion of the proved variance share of the dependent variables' deviations from their average values, i.e. the determination coefficient, which reflects the correlation between the effective parameters of project implementation and project risks. The rationale for using the coefficient of determination as a criterion for clustering is also supported by the fact that there is the possibility of a reasonable allocation. So, according to the qualitative interpretation of the coefficient of determination (R^2) on the Cheddock scale [12, 13] if R^2 takes the value from 0 to 0.5, the relationship between the parameters is missing or weak. If the value ranges from 0.5 to 0.7, the connection is already noticeable. If the value varies from 0.7 to 0.9, the relationship between the parameters is high. Lastly, if the R^2 value ranges from 0.9 to 0.99, the connection is considered significant.

Therefore, the cluster centroid in this work was adopted at a size of 0.5, which allowed to divide the project risks into significant and weak ones.

The initial data of the correlation analysis made it possible to determine that the values of the productive parameters of the five studied enterprises' projects had different development tendencies. It is natural because, despite their belonging to a single holding, all enterprises have different potentials and internal functioning environment. Thus, the total net present value (NPV) of construction projects carried out by these enterprises over the period under review fluctuated, and their total value increased nominally by

3.98% from 2010 to 2018. However, the average return rate (IRR) decreased by 43.2% over the same period with the payback period of 2.3 years.

The output of project risks for the correlation analysis was generated in accordance with the list of most significant risks identified by the expert assessment method. Due to the analysis of the data obtained as a result of the expert commission survey and the generated matrices and maps of project risks, the experts identified the significant project risks, which were financial, economic, technological, personnel, construction and installation risks.

At the same time, with regard to these results, the top management of the enterprises noted that these risks were completely manageable, as the enterprises took all necessary measures to minimize them. Specialists who were directly related to project activities and technological processes confirmed the level of exposure to risk and noted that various complex problems and threats often arise in the process of complex labor-intensive projects implementation. There were also disagreements in the expert groups regarding the impact of human, political and economic risks, however, as the data showed, these differences were not significant.

Regarding the influence of internal factors, it was not difficult for experts to evaluate the impact through the reliability of effective indicators. Assessment of the influence of external factors, such as amendments to legislation and regulations of enterprises in the construction industry, low investment activity, delays in delivery or lack of necessary building materials, etc., turned out to be the most difficult process due to the uncertainties in the external environment.

A number of specialists in the construction industry note that technological risks bear a severe impact on the dangers of further operations in construction [14]. They can also impact the profitability of the object, therefore when building the facility, they must be taken into account in the first place. Statistics show an increase in the number of collapses of building structures. Such accidents tend to be caused by errors made both in the design and in the construction and operation of structures. These seemingly small errors can snowball into a wide range of other problems, i.e. lack of a person bearing an official responsibility for the building, breach of requirements of the expert commission and failure to comply with the terms for the restoration works.

Technological risks arise as a result of human error, which implies a personnel risk considering unskilled labor, the turnover of the best specialists abroad. Associated General Contractors of America (AGC) found that 78% of companies had problems finding skilled workers [15].

Due to personnel risks, economic, financial, social risks arise, etc. It is not possible to claim that there is only one type of risk, any irregularities have a chain reaction, so the risk analysis and assessment should be systematic and consistent.

Thus, econometric methods made it possible to confirm or refute the hypotheses about the significant

impact of the risks identified by experts on the parameters of the project for construction enterprises.

As shown by the correlation analysis of the impact of project risks from Demand and Sales Market category on the parameters for the implementation of construction projects (Table 1), two indicators

demonstrate a significant impact on NPVs: the purchasing power index of the population (linear correlation coefficient 0.73) and the price index for residential construction works (linear correlation coefficient 0.69).

Table 1

CORRELATION ANALYSIS RESULTS OF THE PROJECT RISKS IMPACT FROM DEMAND AND MARKET CATEGORY ON THE PARAMETERS * IMPLEMENTATION OF CONSTRUCTION PROJECTS OF FIVE HOLDING COMPANIES

Risk subcategory	Impact on y1 *		Impact on y2*		Impact on y3*	
	Pearson's coefficient	R2	Pearson's coefficient	R2	Pearson's coefficient	R2
Purchasing Power Index of the Population **	0,73	0,53	0,44	0,19	-0,32	0,10
GDP per capita, thousand UAH	-0,21	0,05	-0,76	0,59	-0,36	0,13
Demand for real estate, thousands of families ***	0,29	0,08	0,81	0,66	0,44	0,19
Price indices for residential construction works, % to previous year	0,42	0,17	-0,47	0,22	0,49	0,24
Household cash costs for real estate, UAH in avg. per month	-0,33	0,11	-0,10	0,01	-0,27	0,07

* y₁ - total NPV value of enterprises, y₂ - average IRR for enterprises, y₃ - average PP value for enterprises that investigated.

** - real average wage / actual living wage;

*** - number of families and singles registered for housing during the year - number of families and singles receiving housing during the year, thousand.

Risks that significantly affect the IRR parameter from Demand and Sales Market category include GDP per capita (Pearson coefficient 0.76) and real estate demand index (linear correlation coefficient 0.81). Risk indicators that significantly affect the payback period of construction projects in this category were not found, since all linear correlation coefficients for this parameter were less than 0.5.

The calculated coefficients of determination (R²) indicate that the change in the NPV parameters depends

on the change in the purchasing power index of the population by 53%, and on the index of the price index for residential construction and installation works by 48%. Changes in IRR parameters depend on changes in GDP per capita by 59%, and on real estate demand by 66%.

As seen on Table 2, the Pearson and the determination coefficients for all parameters show a negligible effect of the operational risk indicators.

Table 2

CORRELATION ANALYSIS RESULTS OF THE PROJECT RISKS IMPACT FROM OPERATIONAL RISK CATEGORY ON THE PARAMETERS * OF CONSTRUCTION PROJECTS OF FIVE HOLDING COMPANIES

Risk subcategory	Impact on y1 *		Impact on y2*		Impact on y3*	
	Pearson's coefficient	R2	Pearson's coefficient	R2	Pearson's coefficient	R2
Solvency of (partners) suppliers of building materials	-0,53	0,28	0,27	0,08	-0,17	0,03

* y₁ - total NPV value of enterprises, y₂ - average IRR for enterprises, y₃ - average PP value for enterprises that investigated.

Correlation analysis of the impact of project risks from Macroeconomic Risks category on the parameters of the implementation of construction projects (Table 3) allows to determine the interest rates NPV (linear

correlation coefficient is 0.78) and the hryvnia to the US dollar exchange rate (linear correlation coefficient is 0.89).

Table 3

**CORRELATION ANALYSIS RESULTS OF THE PROJECT RISKS IMPACT FROM
MACROECONOMIC RISKS CATEGORY ON THE PARAMETERS * OF CONSTRUCTION
PROJECTS OF FIVE HOLDING COMPANIES**

Risk subcategory	Impact on y1 *		Impact on y2*		Impact on y3*	
	Pearson's coefficient	R2	Pearson's coefficient	R2	Pearson's coefficient	R2
Interest / credit rate, %	-0,78	0,62	-0,91	0,83	0,05	0,00
Inflation, %	-0,59	0,35	-0,65	0,42	0,15	0,02
hryvnia exchange rate to USD	-0,89	0,78	-0,94	0,88	-0,31	0,10
Quantity / volume of construction work in progress, units	0,41	0,17	0,49	0,24	-0,20	0,04
Index of volume of construction work, % to previous year	-0,16	0,03	-0,31	0,09	-0,53	0,28

* y₁ - total NPV value of enterprises, y₂ - average IRR for enterprises, y₃ - average PP value for enterprises that investigated.

Correlation analysis of the impact of project risks from Macroeconomic Risks category on the IRR (Table 3) showed a significant impact of such indicators as interest rate (linear correlation coefficient is 0.91), inflation (-0.65) and also the hryvnia to US dollar exchange rate (linear correlation coefficient is 0.94). There was no significant effect of project risk indicators from Macroeconomic Risks category on the PP parameter (Table 3).

The calculated coefficients of determination (R²) indicate that a 78% change in NPV parameters depends on a change in the interest rate and 89% change of the

hryvnia to US dollars exchange rates; 91% change in IRR parameters depends on changes in the interest rate indicator, 65% on the inflation rate and 94% on changes in the hryvnia to US dollars exchange rate.

Based on Table 4, we can summarize the significant impact of such project risks as foreign direct investment in construction, capital investment in construction, accounts payable, average monthly salary, the degree of depreciation of fixed assets in the Finance category, Social and Political Risks category, Technology category.

Table 4

**CORRELATION ANALYSIS RESULTS OF THE PROJECT RISKS IMPACT FROM THE FINANCE
CATEGORY, SOCIAL AND POLITICAL RISKS CATEGORY AND TECHNOLOGY CATEGORY
ON THE RESULTING PARAMETERS * OF CONSTRUCTION PROJECTS**

Risk subcategory	Impact on y1 *		Impact on y2*		Impact on y3*	
	Pearson's coefficient	R2	Pearson's coefficient		Pearson's coefficient	R2
Financial risks:						
Availability of financing (FDI for construction), UAH billion	0,79	0,62	0,23	0,05	-0,28	0,08
Capital investment in construction, UAH billion	-0,15	0,02	-0,63	0,75	0,30	0,09
Capital investment indices for construction, %	0,09	0,01	0,23	0,05	0,35	0,13
Mortgage loan rate	-0,18	0,03	-0,39	0,16	0,36	0,13
Retail mortgage lending, UAH billion	0,43	0,18	0,52	0,27	0,14	0,02
Current arrears on long-term liabilities in the construction industry, UAH billion	-0,25	0,06	-0,45	0,21	-0,45	0,20
Accounts payable, UAH billion	0,41	0,16	0,59	0,35	0,43	0,19
Private partner financial capacity (business solvency)	-0,15	0,02	0,19	0,04	-0,38	0,14
Social and political risks						
The turnover of personnel in the construction industry, %	-0,04	0,01	-0,33	0,11	0,44	0,19
Labor productivity, at actual prices, UAH	0,38	0,14	0,08	0,01	0,37	0,14

Average monthly salary, UAH.	-0,31	0,09	-0,68	0,47	0,44	0,19
Technological risks:						
The degree of depreciation of fixed assets, %	-0,38	0,15	-0,80	0,65	-0,43	0,18

* y_1 - total NPV value of enterprises, y_2 - average IRR for enterprises, y_3 - average PP value for enterprises that investigated.

The Pearson coefficients of the above subcategories of the most significant design risks exceed 0.5. According to the calculated values of the coefficients of determination, a change in the NPV value of 62% was caused by a change in the foreign direct investment in construction. A 75% change in the IRR can be explained by fluctuations in the amount of capital investment in construction, a 47% change in the average monthly wage and a 65% deterioration in fixed assets.

In this regard, the correlation analysis made it possible to obtain the values of determination coefficients, which reflected the degree of dependence of the parameters of construction projects (NPV, IRR, PP) on design risks in the categories identified by

experts as significant. As noted earlier, this allows to identify unrelated compact risk groups and divide them in the accumulation area by the criterion according to the value of the coefficients on the Cheddock scale.

The algorithm of this classification is performed using clustering with tools of the Excel table processor, the results of which are presented in Figure 1.

The clustering results in Figure 1 made it possible to draw conclusions about the quality of the resulting structure of project risks in terms of their impact on project parameters in accordance with the task set at the beginning of this article. Based on the results of the cluster analysis according to the degree of locality and separability of the distribution of quantities, four significantly different segments were obtained.

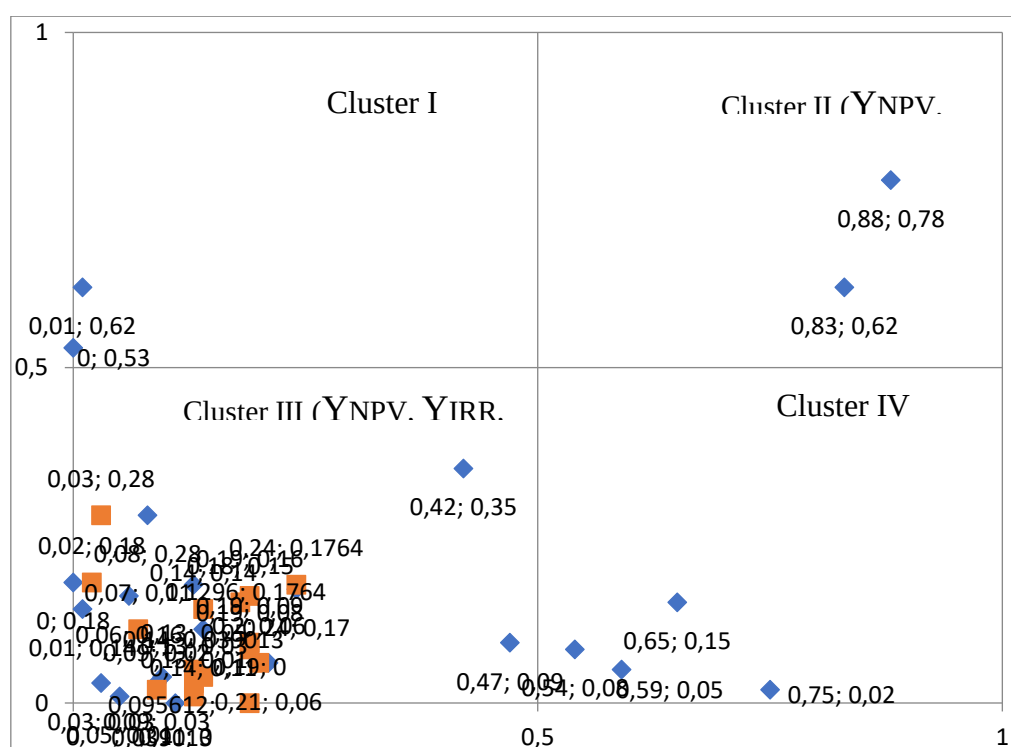


Figure 1. Cluster analysis results of project risks affecting the implementation parameters of construction projects enterprises of the Kyiv region on the coefficient determination criterion

Figure 1 shows that the third cluster is the densest because most of the determination coefficients (the distribution density of the observations inside the cluster is 88.4% of the sample) are located in this cluster. The values are represented by the degrees of project risks influence on all three parameters, namely: y_1 = total NPV of enterprises, y_2 = average IRR for enterprises, y_3 = average PP for studied enterprises. All values of this coefficient are insignificant, so their respective risk groups cannot be included in the further modeling process to identify patterns of their influence

on the resulting parameters of construction projects. It is also important to note that the resulting project parameter by the name of Average PP Value for Enterprises only entered the III cluster, which contained only those risk predictors that had the least correlation with the performance parameters of construction projects.

Cluster I (distribution density of observations within the cluster is 2.9% of the sample) contains project risks from the Demand and Sales Market category and Financial Risks category, which most

significantly affect the total NPV of enterprises, such as the population purchasing power index, which influences this parameter by 53% and the availability of financing (direct investment in construction), which affects the total value of the NPV of the surveyed enterprises by 62%.

Cluster II is the least dense among all (the cluster distribution of observations within the cluster is 2.9% of the sample), but contains the values simultaneously influential for two parameters: y_1 = total NPV of enterprises, y_2 = average IRR for enterprises, namely the interest rate, which has 62% impact on NPV and 83% on IRR and the UAH to USD exchange rate, which has 78% influence on NPV and 88% on IRR.

The last cluster IV, which was the second largest cluster among all (observational density within the cluster was 5.8% of the sample), included the most significant project risks solely for the parameter IRR for enterprises in Demand and Market group, Finance group and Technology group. The risks were:

- GDP per capita is an indicator that affects the average value of the IRR parameter by 59%;
- real estate demand - 54% of the impact;
- capital investment in construction - 75% of the impact on the resulting parameter;
- the degree of depreciation of fixed assets - 65% of the impact.

Consequently, with the help of economic statistical analysis, some hypotheses about the existence of a correlation between project risks were confirmed and some were debunked. Risks were allocated in accordance with expert assessments and performance parameters of construction projects, which are regulated by the Resolution of the Cabinet of Ministers and by the Law on state-private partnership [16, 17]. In addition, the cluster analysis allowed us to group the confirmed correlations of the most significant risks according to the identified production parameters (Clusters I, II, IV). Therefore, identifying the patterns of their impact was found to be useful for developing the necessary measures to prevent and minimize their impact.

Conclusions and suggestions. A cluster analysis of project risks allowed to draw conclusions about the quality of the obtained structure of project risks according to their influence on the project parameters. Having used econometric methods, we either confirmed or debunked hypotheses about the existence of a correlation between project risks. This allowed us to group confirmed correlations of the most significant risks in accordance with the effective project parameters (NPV, IRR, PP). The most influential risks fell into clusters I, II and IV. Therefore, further research objectives are to identify patterns of influence of risks on project parameters and develop appropriate measures for their preventive accounting or minimization.

List of references:

1. Algin A.P. (1999). Risk and its role in public life. 113.

2. Baldin K.V. (2009). Models and methods of risk management in entrepreneurship.

3. Dubinin E. (2005). Risk analysis of the investment project. Financial Director. No 9.

4. Kuzmin E.A. (2013). Risk profile of complex organizational and economic structures. 78.

5. Cooper, D., Grey, S., Raymond, G., Walker, P. (2005). Project Risk Management Guidelines: Managing risks in large projects and complex procurements, John Wiley and Sons.

6. Lee, C.K.M., Yeung, Y.C., Hong, Z. (2012). An integrated framework for outsourcing risk management. Ind. Manag. Data Syst. 112 (4), 541–558.

7. Taroun, A., 2014. Towards a better modelling and assessment of construction risk: insights from a literature review. Int. J. Proj. Manag. 32 (1), 101–115.

8. Fang, C., Marle, F., Zio, E., Bocquet, J.-C., 2012. Network theory-based analysis of risk interactions in large engineering projects. Reliab. Eng. Syst. Saf. 106 (0), 1–10. Gavriush O.A.,

9. Kavun V.A. (2017). Critical analysis of regulatory principles of project risk management. Economic newsletter of NTUU «KPI», No. 14. Retrieved from <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108781/103724>

10. Kavun V.A. (2017). Project risks of construction companies. An efficient economy. № 9. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5775>

11. Nivorozhkina L.I., Arzhenovsky S.V. (2017). Multidimensional statistical methods in economics. 203 p. Retrieved from www.dx.doi.org/10.12737/21773.

12. E. B. Ershov. (2008). Regression selection maximizing unbiased estimation of determination coefficient. Applied Econometrics. 4 (12), 71–83.

13. Ershov, E. B. Extension of the coefficient of determination to the general case of linear regression estimated using various versions of the least squares method. Economics and mathematical methods. 3 (38), 107–120.

14. The largest collapse of building structures in world history. Retrieved from <https://maistro.ru/articles/stroitelnyj-konstrukcii/krupnejshie-obrusheniya-stroitelnyh-konstrukcij-v-mirovoj-istorii>

15. Critical risks facing the construction industry. Risk & Insurance. Retrieved from <https://riskandinsurance.com/11-critical-risks-facing-the-construction-industry/>

16. On approval of the methodology for identifying risks of public-private partnerships, their assessment and determination of the form of their management: The Law of Ukraine dated 16.02.2011, № 322. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF#n19>

17. About public-private partnership: The Law of Ukraine dated 1.07.2010, № 2404-VI. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

Borblik K.E.

postgraduate of the department of tourism and country studies,
Donetsk National University of Economics
and trade name Michael Tugan-Baranovsky,
Kryvyi Rih, Ukraine

MODELING OF THE TOURIST SERVICES MARKET OF UKRAINE IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Борблік К.Е.

аспірант кафедри туризму та країнознавства,
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган– Барановського,
м. Кривий Ріг, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Summary. In the article the algorithm of modeling of development of the market of tourist services of Ukraine in the conditions of sustainable development is considered. The correlation dependence of the level of development of the tourist services market of Ukraine on these factors is revealed. The growth rates of the tourist services market are analyzed in accordance with the conceptual principles of sustainable development.

Анотація. У статті розглянуто алгоритм моделювання розвитку ринку туристичних послуг України в умовах сталого розвитку. Виявлено кореляційну залежність рівня розвитку ринку туристичних послуг України від зазначених факторів. Проаналізовано темпи зростання ринку туристичних послуг у відповідності до концептуальних засад сталого розвитку.

Keywords: tourist services market, tourism, dynamics, modeling, forecast.

Ключові слова: ринок туристичних послуг, туризм, динаміка, моделювання, прогноз.

Постановка проблеми. Рекреаційний потенціал, яким володіє держава, потенційно формує одну з найвпливовіших сфер реалізації ринкових механізмів, і є значним джерелом поповнення державного бюджету. Високі темпи зростання обсягів реалізації туристичного продукту в умовах активізації інтеграційних процесів та глобалізації потребують узгодженості діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг з концептуальними положеннями сталого розвитку, що стосуються соціокультурних, природно-рекреаційних та еколого-економічних аспектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел з проблематики моделювання розвитку ринку туристичних послуг України в умовах сталого розвитку, свідчить, що українським ученим тут належить вагомий теоретичний доробок. Цим питанням присвячено наукові праці Бойко В.І. [1; 59-64], Сисоєва С. І. [2; 140-148], Ткаченко Т. І. [3; 537], Яцука Н. В. [4; 124-131], цікаві аспекти висвітлені на Всесвітньому економічному форумі [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на це важливо зазначити, що в Україні вже зроблено перші кроки щодо реформування ринку туристичних послуг на державному та регіональному рівні, проте цього недостатньо.

Мета статті. Для успішного вирішення завдання в сфері розвитку туристичної індустрії варто володіти дієвими інструментами управління, мати ефективні важелі впливу, виявляти перспективи розвитку, оцінювати наслідки рішень,

що приймаються. В цьому контексті моделювання розвитку ринку туристичних послуг України є необхідним.

Виклад основного матеріалу. Оскільки моделювання – циклічний процес, а знання про досліджуваний об'єкт розширюються й уточнюються, вихідна модель поступово вдосконалюється. Недоліки, які виявляються після першого циклу моделювання, що зумовлені, наприклад, недостатнім вивченням об'єкта і помилками в побудові моделі, можна виправити в наступних циклах. У методології моделювання, таким чином, закладені можливості саморозвитку.

Найбільш точним прогнозуванням у сучасних умовах розвитку економіки є методи з використанням економіко-математичних моделей. За допомогою економічної моделі можливо визначити майбутні показники функціонування ринку туристичних послуг України та передбачити подальший напрям його розвитку. Співставлення отриманих даних з існуючими інструментами регулювання сталого розвитку дозволить визначити ефективність існуючих стратегій та встановити необхідність їх корегування відповідно до темпів зростання ринку.

Вдало побудована модель дасть змогу визначити різні варіанти розвитку з урахуванням зміни найбільш впливових факторів. Економіко-математичне моделювання являє собою дієвий інструмент в аналітичній роботі управлінській служб як на рівні окремого підприємства, так і на рівні країни. Економічна модель завжди являє собою спрощення тієї чи іншої ситуації внаслідок

того, що неможливо врахувати всі фактори, які впливають на прогнозований результат [1].

На розвиток ринку туристичних послуг України протягом багатьох років впливали різнопланові об'єктивні і суб'єктивні чинники і обставини. Серед них – наявність природних ресурсів, суспільна продуктивність праці, вибір моделі соціально-політичного і економічного

розвитку, економічна політика, міждержавні та громадянські війни і конфлікти, державні перевороти, зовнішня допомога, економічні зв'язки і багато іншого. Відповідно до основ побудови моделі, пропонується наступний алгоритм моделювання ринку туристичних послуг України в умовах сталого розвитку (рис. 2.1).

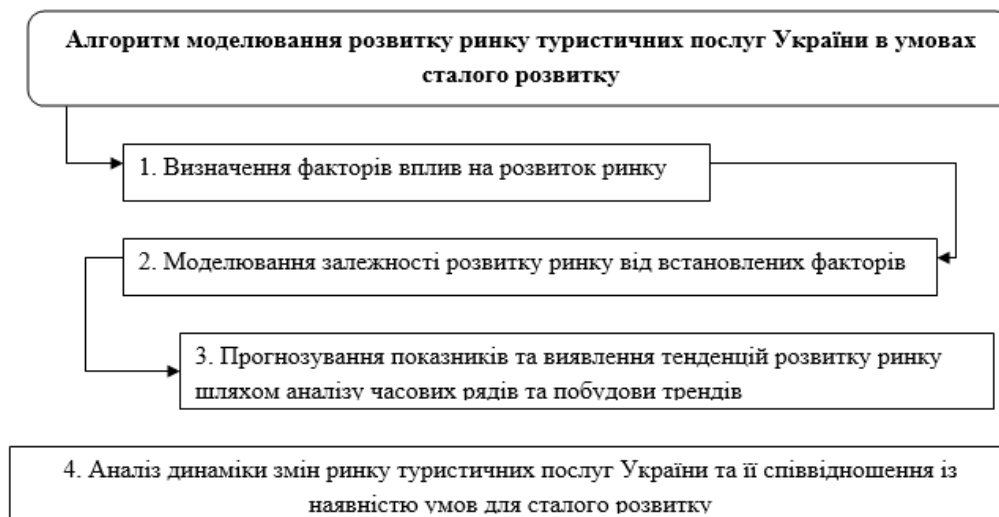


Рис. 2.1. Алгоритм моделювання розвитку ринку туристичних послуг України в умовах сталого розвитку
Джерело: складено автором

Відповідно до даних Всесвітнього економічного форуму, звіту про конкурентоспроможність «Подорожі та туризм» на розвиток даної індустрії впливають такі фактори, як: стан бізнес-середовища, безпека, здоров'я та гігієна, людські ресурси та стан ринку праці, інформаційно-комунікаційні технології, пріоритетність розвитку туризму та подорожей, інтернаціональна відкритість, цінова політика, стан навколишнього середовища, рівень розвитку транспортної та туристичної інфраструктури, наявність природних ресурсів та рівень розвитку культури. [2]

Незважаючи на глибину аналізу туристичної сфери, що проводиться Всесвітнім економічним форумом, дані показники охоплюють значні сфери виробництва, соціальний та екологічний сектори, що з одного боку дозволяє оцінити рівень розвитку туристичної індустрії з кількох позицій, а з іншого – є досить масштабним підходом для аналізу перспектив ринку туристичних послуг. Системний аналіз загальних умов, наведених вище показників, які формують відповідні тенденції розвитку ринку туристичних послуг, дозволив виділити ряд

кількісних факторів, які можуть викликати найбільш значний вплив на формування ринкових механізмів. Так, в табл. 2.1 надані статистичні дані по числу впливових на рівень розвитку ринку туристичних послуг України чинників з відповідними позначками X_i , де $i = 1, 2, 3, 4$, які необхідні для проведення кореляційно-регресійного аналізу даних параметрів з метою встановлення тісноти зв'язку і побудови економічної моделі, що відображає особливості зазначеної взаємозалежності, якщо така існує. При цьому в якості узагальненого показника прийнятий дохід від надання послуг туристам. Даний показник є найбільш демонстративним для дослідження кон'юнктури ринку, адже показує кількість укладених угод з реалізації туристичних продуктів під впливом підвищення цін та переваженням попиту над пропозицією.

У табл. 2.1 надані вихідні дані по кожному факторному показнику, які відповідають умовам закону нормального розподілу, а саме: з ймовірністю 0,997 максимальні і мінімальні значення факторних (x_i) і результативного (y) ознак підкоряються умовам попадання їх у відрізки:

$$\left[\bar{y} \pm 3\sigma_y \right]; \left[\bar{x} \pm 3\sigma_x \right], \quad (2.2)$$

де $\sigma_x = \sqrt{\overline{x^2} - \bar{x}^2}$, $\sigma_y = \sqrt{\overline{y^2} - \bar{y}^2}$ - середнє відхилення факторної та результатуючої ознаки.

**ПОЧАТКОВІ ДАНІ ДЛЯ ВИЯВЛЕННЯ КОРЕЛЯЦІЙНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ РІВНЯ РОЗВИТКУ
РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ ВІД ЗАЗНАЧЕНИХ ФАКТОРІВ x_i**

Роки	y - Дохід від надання послуг туристам	x_1 – Вартість реалізованих путівок, тис. грн	x_2 – Кількість КЗР	x_3 – Кількість туристів, обслугованих суб'єктами ринку	x_4 – Кількість суб'єктів ринку
2014	5432673,4	6735032,6	4572	2425089	3885
2015	4797731,6	6448206,6	4341	2019576	3182
2016	11522520	9167577,4	4256	2549606	3506
2017	18502975	27715937,7	4115	2806426	3469
2018	21625921	51077643	4719	4557447	4293

Джерело: складено автором за даними [5]

Згідно з методикою виконання кореляційно-регресійного аналізу, на основі побудованих кореляційних полів (рис. 2.2), можна зробити висновки, що тіснота зв'язку підтвердилася між результативним показником (y) і вартістю реалізованих путівок (x_1) та кількістю туристів, обслугованих суб'єктами ринку (x_3). Даний висновок підтверджується відповідними коефіцієнтами детермінації R^2 , які прагнуть до 1

(відповідно, для предикторів x_1 , x_3 високі показники $R^2 = 0,84$, $R^2 = 0,70$). За даними рис. 2.2 необхідно відзначити, що фактори кількості колективних засобів розміщення (x_2) та суб'єктів ринку (x_4) не підтвердили свого впливу за період, що досліджувався. Так, коефіцієнти детермінації тісноти зв'язку $R^2 = 0,006$ та $R^2 = 0,27$ при лінійній формі залежності прагнуть до нуля.

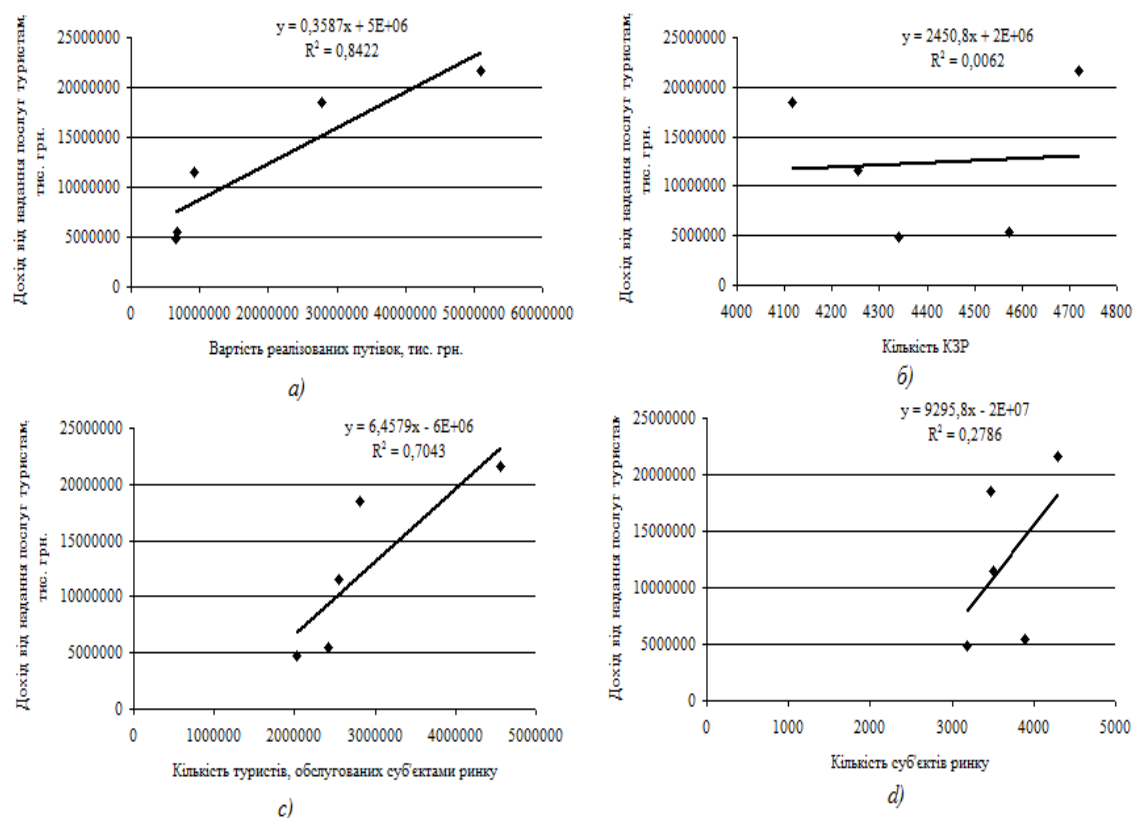


Рис. 2.2. Кореляційні поля залежності доходу від надання послуг туристам від факторів x_i , побудовані засобами інструментарію табличного процесора MS EXCEL

Джерело: складено автором

Таким чином, за допомогою кореляційного і графічного методу були встановлені не тільки ступінь щільності зв'язків зазначених параметрів, а й форми, які мають неоднорідний характер і спонукають для угруповання факторів відповідно

до типів регресійних форм їх впливу на результативний показник.

Отримані на основі економетричного аналізу моделі розвитку ринку туристичних послуг України та їх залежності від окремих економічних показників, які мають достатньо високий рівень

статистичної вірогідності, можуть мати практичне застосування з метою прогнозування при визначенні напрямків зростання туристичної галузі.

Таким чином, можна зробити висновок що ринок туристичних послуг України

продовжуватиме динамічний розвиток. При чому деякі його складові відзначатимуться досить високими темпами зростання, що потребуватиме від відповідних органів управління оперативних рішень щодо дотримання концепції сталого розвитку.

Таблиця 2.2

**ПРОГНОЗНІ ДАНІ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ
НА ПЕРІОД 2019-2021 РОКІВ**

Показник	2017 р	2018 р	2019 р (прогноз)	2020 р (прогноз)	2021 р (прогноз)
Дохід від надання послуг туристам, тис. грн	18502975	21625921	26203885,78	32405319,5	36892077,2
Вартість реалізованих путівок, тис. грн	27715937,7	51077643	53214765,03	70157780,7	86510510,9
Кількість туристів, обслугованих суб'єктами ринку	2806426	4557447	4387099	5286897	6034071

Джерело: розраховано автором за даними [6]

Актуальним у цьому контексті є виявлення прогнозованих показників розвитку ринку туристичних послуг України на рівні регіонів. Подібний аналіз дозволить визначити регіональні ринки, що демонструватимуть найбільш прогресивний, або навпаки регресивний розвиток. У подальшому ці результати слугуватимуть основою для розробки стратегії управління сталим розвитком ринку туристичних послуг не тільки на регіональному, а й на державному рівні. Необхідно зазначити, що показники розвитку ринку, представлені вище, мають лінійний вплив на ринок, тобто їх вплив має постійний характер, а це значно спрощує завдання моделювання регіональних ринків та дає змогу досягнути високоякісного прогнозу, що є головними при вирішенні питання щодо розподілу регіонів на кластери.

Так, до кластеру *A* увійшла Одеська область, що займає 3 місце в країні за кількістю суб'єктів ринку туристичних послуг та 1 місце за кількістю КЗР туристів. До кластеру *B* віднесено Івано-Франківську область, як регіон, що займає друге місце в країні за обсягами доходів від надання туристичних послуг та кількості реалізованих туристичних путівок. Кластер *C* формується трьома регіонами (Запорізька, Миколаївська, Херсонська області), що характеризується не тільки територіальною близькістю, а й схожими показниками розвитку ринків туристичних послуг. Як вже зазначалося вище, кластер *D*, сформований Черкаською та Вінницькою областями, демонструє найменші показники розвитку ринку туристичних послуг з ряду об'єктивних причин, пов'язаних із переважним значенням внутрішнього туризму в

цих регіонах. До кластеру *G* увійшли 5 регіонів (Волинська, Донецька, Закарпатська, Київська, Полтавська області), що хоча не мають спільних кордонів, все ж характеризуються близьким рівнем розвитку сфери туризму. Найбільший кластер *H* включає 9 регіонів (Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська області), що об'єднані приблизно однаковими рівнем розвитку туристичної інфраструктури та незначною кількістю суб'єктів ринку туристичних послуг (до 100 од.). Кластери *E* (Дніпропетровська та Харківська області) та *F* (Львівська область) характеризуються високими показниками розвитку ринків туристичних послуг.

Прогнозні дані щодо основних показників розвитку регіональних ринків туристичних послуг України представлені в табл. 2.3. Відповідно до представленої інформації можна визначити основні характерні тенденції. Так, найбільш прогресивним за показником доходів від надання послуг туристам є ринок *B*, темпи його зростання перевищують 20% щорічно. Що стосується інших ринків, то за даним показником всі вони також демонструють стабільне зростання більше ніж на 10% щорічно. Виключення складають лише ринки *G* та *H*, темпи зростання яких за показником доходів від надання послуг туристам зменшуються щорічно більше ніж на 10 %. Так у 2021 році доходи представлених ринків складуть на 68% та 54% відповідно порівняно з 2017 роком. Нажаль, ці ринки і сьогодні є недостатньо розвиненими, і як показує прогноз позитивних змін у короткостроковій перспективі не спостерігається.

**ПРОГНОЗНІ ДАНІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ
НА ПЕРІОД 2019-2021 РОКІВ**

Ринок	2017 р.	2018 р.	2019 р. (прогноз)	2020 р. (прогноз)	2021 р. (прогноз)
<i>Дохід від надання послуг туристам, тис. грн</i>					
Ринок А	154253,5	172028,9	189804,3	207579,7	225355,1
Ринок В	271876,8	437913,7	603950,6	769987,5	936024,4
Ринок С	50487	62114,6	73742,2	85369,8	96997,4
Ринок D	21653,2	27996,4	34339,6	40682,8	47026
Ринок G	102451	84991,2	67531,4	50071,6	32611,8
Ринок Н	73309,5	63386,5	53463,5	43540,5	33617,5
Ринок Е	58164,1	71490,9	84817,7	98144,5	111471,3
Ринок F	380990,5	442823,2	504655,9	566488,6	628321,3
<i>Вартість реалізованих путівок, тис. грн</i>					
Ринок А	90640,1	105147	61853,15	47459,73	40263,01
Ринок В	219239,2	286673,3	193972,3	181338,9	175022,1
Ринок С	27902,7	20943,5	27759,05	27687,23	27651,31
Ринок D	28454,5	39558,5	32330,45	34268,43	35237,41
Ринок G	41405,7	104940,1	8750,75	7576,73	15740,5
Ринок Н	23373,6	65750,7	11716,25	5887,575	2973,237
Ринок Е	102570	14356,6	106405,3	108323	109281,8
Ринок F	408625,7	875200	489372,85	529746,4	549933,2
<i>Кількість туристів, обслужених суб'єктами ринку</i>					
Ринок А	72302	72011	78915	82221	83874
Ринок В	73309	48955	36394	15971	790
Ринок С	79758	75730	83571	83499	88702
Ринок D	59587	83387	104932	127981	150027
Ринок G	96945	116027	127940	144632	158138
Ринок Н	115832	182087	217567	273563	315882
Ринок Е	127455	128937	142083	149397	153054
Ринок F	175150	152193	171812	170142	169308

Джерело: розраховано автором за даними [7]

Що стосується показника вартості туристичних путівок, то темпи його зростання у 2019-2021 роках не відзначаються значною динамікою. Щорічні темпи зростання цього показника на більшості регіональних ринків туристичних послуг не перевищують 10%. При цьому негативна динаміка спостерігається по 4 ринкам з 8. Так, скорочення вартості путівок, реалізованих туристам, характерно для ринків А, В, С та Н. Найбільші темпи скорочення показника спостерігаються на ринку Н – майже на 50% щорічно. Менші темпи характерні для ринків А, В, С – в середньому менше, ніж на 10%. Така ситуація може бути обумовлена фактом зміни стратегічних пріоритетів в країні. Якщо до 2019 року держава була зосереджена на налагодженні зовнішньополітичних зв'язків, що вплинуло на попит серед населення на подорожі. Зі зміною персонального складу органів державної влади стратегічний курс змінився на розбудову власної інфраструктури. Це може відзначитися на попиті населення на послуги у сфері туризму, що призведе до скорочення вартості путівок в регіонах з недостатньо високим або помірним рівнем розвитку галузі. Однак доходи від надання

туристичних послуг не скорочуватимуться за рахунок кількості обслужених туристів.

Розглядаючи дані табл. 2.3 щодо прогнозованої кількості обслужених суб'єктами регіональних ринків туристичних послуг туристів, то вони також відображають загальну тенденцію розвитку. Більшість ринків за даним показником продовжуватимуть стабільно зростати, при цьому темпи розвитку щорічно перебільшують позначку у 10%. Найбільш прогресивна динаміка прослідковується на ринках D та Н. У той час як стабільне скорочення показника характерне для ринків А та F. Досить негативний прогноз ринку Одеської області можна обумовити нестабільною воєнно-політичною обстановкою в Чорному морі. А незначне скорочення потоку туристів на ринку F можна розцінити як переорієнтацію його на інші регіональні ринки.

Отже, можна зробити висновок про те, що ринок туристичних послуг України у короткостроковій перспективі буде продовжувати динамічно зростати: збільшуватимуться потоки туристів, зростатимуть доходи туристичних підприємств. Така динаміка не може не відобразитися на основних параметрах сталого розвитку. Найбільше навантаження може впасти на

оточуюче середовище та історико-культурну спадщину українського суспільства. При цьому важливо уточнити, що вплив на ці напрями сталого розвитку ринку туристичних послуг України буде однаковий незалежно від того, який напрям туризму буде розвиватися динамічніше: внутрішній чи виїзний. Навіть під час виїзду за кордон, особливо на тривалий час, турист може втратити частину своєї національної самобутності, що у майбутньому може негативно відобразитися на його суспільних позиціях по відношенню до традиційних цінностей.

Відповідно до даних звіту Всесвітнього економічного форуму щодо туризму та подорожей Україна у 2017 році зайняла 105 місце зі 136 за рівнем привабливості природних активів. [8]

Така позиція свідчить про те, ринок туристичних послуг країни майже ніяк не позиціонується на міжнародній арені. На рис. 2.4

представлені рейтинги країни за 2011 та 2017 роки за іншими показниками, які дозволяють оцінити реалізацію концепції сталого розвитку. В першу чергу необхідно звернути увагу на державне та регіональне регулювання екологічної безпеки. Якщо за жорсткістю екологічних норм за забезпеченням їх дотримання у 2011 році Україна посідала в світі 127 та 128 місця відповідно, то у 2017 році ситуація покращилася – 110 та 116 місця. Однак, відповідно до аналізу, проведеному у підрозділі 2.1, потік туристів за період 2011-2017 років збільшився більше ніж на 50%, у той час країна піднялася в рейтингу забезпечення на інституціональному рівні екологічної безпеки менше ніж на 20 позицій. Такі темпи можна визначити як недостатньо високі для ефективного регулювання сталого розвитку ринку туристичних послуг.

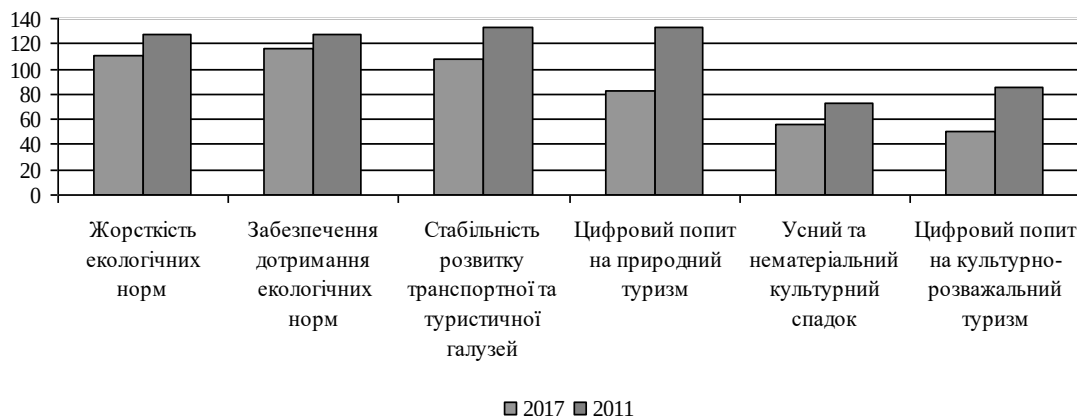


Рис. 2.4. Місця України в світовому рейтингу конкурентоспроможності туризму та подорожей за основними напрямками реалізації концепції сталого розвитку
Джерело: складено автором на основі [9]

Значно збільшився рейтинг країни в сфері стабілізації розвитку транспортної та туристичної інфраструктури – на 25 позицій за представлений період. Зростає і цифровий попит на природний та культурно-розважальний туризм – на 50 та 35 позицій відповідно. Така динаміка свідчить про збільшення навантаження на туристичні, транспортні та природні ресурси країни. Однак необхідно зазначити, що таке навантаження зростає більш швидкими темпами, ніж розбудовується механізм його регулювання на державному та регіональному рівнях.

Для забезпечення функціонування представленої вище моделі розвитку ринку туристичних послуг України на засадах сталості необхідно підвищити рівень використання ресурсного потенціалу, професійної підготовки персоналу в індустрії туризму, розвитку транспортної інфраструктури, знизити сезонність і просторову нерівномірність розподілу туристів, приділити значну увагу взаємозв'язку між природоохоронною діяльністю і сталим туризмом.

Висновки і пропозиції. Отже, за допомогою розробленого алгоритму побудови моделі розвитку ринку туристичних послуг, економіко-

математичних методів моделювання визначено основні фактори, що впливають на динаміку зростання ринку. Розраховані прогнози дані, що визначають загальні тенденції розвитку ринку, які в цілому можна оцінити як позитивні. Визначено регіональні ринки туристичних послуг, що демонструють найбільш прогресивні темпи розвитку, та ті, що потребують державної підтримки. Проаналізовано темпи зростання ринку туристичних послуг у відповідності до концептуальних засад сталого розвитку. Визначено, що ринок зростає швидше, ніж проходить впровадження завдань сталого розвитку в реальний туристичний сектор. Така проблема потребує подальших досліджень. Україна має цілком реальні можливості та умови для нарощення свого потенціалу, зокрема завдяки наявності в країні унікальних природно-рекреаційних ресурсів, історико-культурних пам'яток, багатій флори та фауни, зон різноманітних форм відпочинку.

Список литературы:

1. Бойко Н.І. Застосування кластерного аналізу для діагностики дієвості господарського механізму торговельних підприємств / Н.І. Бойко//

Національний університет "Львівська політехніка". – 2014. – К-59-64 с.

2. Сисоєва С. І. Механізми вдосконалення розвитку регіонального туризму України / С. І. Сисоєва // Теорія та практика державного управління : зб. наук. праць. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2014. – Вип. 3 (46). – С. 140–148.

3. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 537 с.

4. Яцук Н. В. Механізм впровадження рекреаційної моделі регіонального розвитку / Н. В. Яцук // Держава та регіони. – 2007. – № 2. – С. 124–131.

5. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf

6. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf

7. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/TTCR11/>

8. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

9. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf

Makazan Y.V.

*Pnd in Economic Sciences, Associate Professor,
Zaporizhzhya National University*

Venherska N.S.

*Pnd in Economic Sciences, Associate Professor,
Zaporizhzhya National University*

ABSENTEEISM AS INDICATOR OF EVALUATION OF THE DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Summary. The article reveals the theoretical foundations of absenteeism as an indicator of the development of corporate culture. The essence and types of absenteeism are exposed. The causes of absenteeism are analyzed. It is proved that the corporate culture of the enterprise plays a decisive role in the management of absenteeism. The level of latent absenteeism at machine-building enterprises is revealed. Elements of a strategy for managing absenteeism are proposed.

Key words: *absenteeism, corporate culture, latent absenteeism, machine-building enterprises, management of absenteeism.*

Formulation of the problem. In modern conditions of economic development of Ukraine, machine-building enterprises are forced to improve efficiency and reduce costs. One of the ways to increase efficiency is the efficient use of working time. In terms of innovative and technological level of development, Ukrainian machine-building enterprises lag behind the leading machine-building companies in Germany, Japan, the USA and other countries of the world. To reduce the "innovation" gap, Ukrainian enterprises should pay attention to the development of management strategies for absenteeism as an indicator of corporate culture of enterprises. Corporate culture and absenteeism are directly related, as evidenced the researches by PwC (The Linkages of Corporate Culture and Absenteeism, 2011). It is working time that becomes one of the main intangible assets of the economy, a means of achieving high socio-economic results.

Analysis of recent research and publications. The problem of labor absenteeism as an indicator of corporate culture have been little studied in Ukrainian economic literature. While in foreign literature, scientists such as Nel PS, Van Dyke PS, Haasbroek GD, Sono T. and Werner A. (2006), Singh T., Chetty N., Karodia A. (2016), Rosenblatt Z. and Shirom A. (2005), Netshidzati H. (2012). consider corporate culture and its components as factors in the emergence of absenteeism in the workplace in companies and organizations. The issue of staff motivation and its impact on absenteeism was examined by Rogers J.E.,

Hutchins S.G., Johnson B.J. (1990). Practical elements of the management of absenteeism are revealed by Dalton D. R. and Enz Cathy A. (1988), Novgorodova L.G., Mikhailova A.V. (2015), Narezhneva O.V., Podyapolskaya I.V. (2012), Sotnikova S.I. (2019).

Determination of previously unresolved parts of a common problem. The machine-building enterprises of Ukraine have an established corporate culture, the foundations of which were still laid in the period of the command and administrative economy. In modern conditions of a market economy, corporate culture is changing under the influence of disassembled external factors, such as changing the strategy of market diversification, optimization of activities, risk management during the economic and political crisis, as well as internal: a decrease in staff motivation, lack of interest in work, decrease in loyalty and others. These factors influence the indicators of labor absenteeism. But as practice shows, enterprises do not measure latent absenteeism, in contrast to explicit absenteeism, which determines the theoretical and practical aspects of this phenomenon.

Formulation of the objectives of the article. The purpose of the article is to determine the theoretical foundations of absenteeism as an indicator of the development of corporate culture of enterprises and to measure its level at engineering enterprises (Zaporizhzhia, Ukraine).

Statement of the main research material. Absenteeism is one of the topical problems of human capital management in many enterprises around the

world (Bycio, 1992). Since it leads to direct costs in the form of salary payments to absent employees, as well as to indirect costs due to the adverse impact on the quality of work of enterprises. Absenteeism causes disruptions in the functioning of enterprises, reduces productivity and profits, and, ultimately, can lead to unsatisfactory work of the enterprise.

Absenteeism affects the results of the company, namely, leads to: a loss of customers (Maclean, 2008: 394); reduction of employee productivity which leads to inefficient service delivery, customer dissatisfaction, and loss of customers (Munro, 2007: 21); decrease in profitability, quality of services provided and efficiency of customer satisfaction (Tiwari, 2014: 14).

Developing the concept of absenteeism in the field of labor relations, scientists mean the term "labor absenteeism" focusing on the specific features of this process. An analysis of the theoretical and methodological views of scientists allows us to identify three approaches to the essence of labor absenteeism.

Proponents of the first approach understand labor absenteeism as any absence of an employee (temporary or permanent, frequent or rare, unauthorized or permitted). The emphasis is on the real, clear facts of the physical absence of the employee in the workplace, work, organization. This approach is most common among foreign scientists.

Foreign researchers emphasize that absenteeism refers only to absenteeism associated with the absence of personnel in the workplace for certain reasons or for no reason. F. Cucchiellaa (2014) believes that absenteeism is "a typical absence from work for one or several days, usually justified by a medical certificate, but in fact it is connected with personal interests and a bad sense of duty." As F. Cucchiellaa (2014) emphasizes, absenteeism has various expressions, and many types are permitted by law: vacation; day off; day for strikes; time at own expense on personal and family problems; workplace injury; sick leave.

Cascio and Boudreau (2010: 52) define absenteeism as refusing to participate in work according to a schedule regardless of the reason. Absenteeism is defined as the absence of workers from a permanent job place without prior permission (Tiwari, 2014: 9).

Most academic schools claim that absenteeism occurs when employees are not present at work and are measured by the length of missed work days (Davey, Cummings, Newburn-Cook and Lo, 2009: 313; Martocchio and Jimeno, 2003: 230).

Rogers J.E. (1990) believes that employee behavior in terms of presentism is a function of ability and motivation to attend work. Such factors can exert negative pressure on an employee: affective reaction to the situation at work (internal motivation), inevitable external circumstances (illness, accidents); internal circumstances that can be avoided (for example, stress due to the position, sphere of activity, leadership style).

The second approach involves the consideration of absenteeism as evading functional duties (Dolinin, 2009), "not proceeding to work" (Narezheva and Podyapolskaya, 2012), etc. That is, this approach emphasizes a shift from the physical presence of people

at work to the performance of functional duties, but did not start work for one reason or another.

The position of supporters of the third approach is that they combine the first and second. From their point of view, absenteeism is "the impossibility for the employee to report on the work that he had to perform according to the plan (schedule): 1) evasion of duties; 2) "evasion of work" (Tsypkin, 2001). In other words, it is "evading the work by the employees using the entire arsenal of means to justify non-attendance" (Vinokurov and Gorelov, 2004: 556), employee failure to fulfill their functional duties for various reasons (Narezheva and Podyapolskaya, 2012).

Nel et al. (2004: 549) argue for three main categories of absences, which can be classified as sick leave (when the employee is absent due to a reported illness, whether the illness is genuine or feigned), an authorized absence (absent for reasons that may be deemed acceptable to management) and unauthorized absence (absent without permission, absence is considered unjustified).

Since keeping records of working time is defined by law in most countries of the world, labor absenteeism is interpreted primarily from a quantitative point of view. But in this situation, one should speak of explicit labor absenteeism, i.e. the apparent absence of workers in the workplace. Therefore, it is defined as the total number of absenteeism. But besides explicit absenteeism, there are other types.

Note that Sotnikova S. (2019) proposed an original approach to the classification of absenteeism. She highlights such types of absenteeism: explicit, implicit; direct, forced (indirect), potential, latent labor absenteeism. Let us consider them in more detail.

Explicit absenteeism for a disrespectful reason is manifested, firstly, in an intentional absence from work (absenteeism and downtime due to the fault of the employee, illness in the absence of a sick leave, etc.); secondly, in the improper performance of functional duties in the case of being present at the workplace (being late, going to work while intoxicated, spending time fixing the discard or mistakes, talking on the phone on personal matters or on other topics with colleagues, a deliberate preoccupation with non-business activities at the workplace, increasing the length of lunch and other breaks in work, spending time in the smoking room or on the pages of social networks, forums, etc.).

Based on this understanding of the disrespectful and respectful reasons for avoiding work, S. Sotnikova (2019) indicates that it is necessary to distinguish between immediate (direct) and forced (indirect) labor absenteeism.

Immediate labor absenteeism shows the total number of job evasions for a disrespectful reason, as well as for a good reason, but involving fraud on the part of the employee on the fact of avoiding work (for example, due to illness, but without visiting a doctor). Forced explicit labor absenteeism is the total number of job evasions for a good reason. This labor absenteeism does not imply deception on the part of the employee.

Labor absenteeism can be understood from a qualitative point of view as a characteristic of the rationality and expediency of the improper use of

working time, taking into account the level of the workplace in the organizational hierarchy, qualifications and the employee's attitude to work. In this situation, we should talk about implicit labor absenteeism. Implicit labor absenteeism is manifested in the improper use of working time due to the organization of labor, in the irrational and inappropriate use of the employee's qualifications in the organizational system of division of labor, as well as in passivity, indifferent or deviant attitude to professional activity, loss of trust and interest in subjects of professional and managerial activity. Implicit labor absenteeism can arise for both objective and subjective reasons. In this regard, one should distinguish between potential and latent implicit labor absenteeism.

Modern organizations face the problem of latent labor absenteeism, i.e. the implicit absence of the employee in the workplace: he is present at work, but takes part in the work process formally. He conscientiously or unscrupulously fulfills his functional duties, without showing any initiative to maintain or increase labor efficiency and without using a creative approach, i.e. limited to physical presence. At the same time, in order to protect his own status and income, the employee makes attempts to simulate active labor activity, proving his own importance. The work is not performed at the proper level, but "expenses are saved, as the costs of the enterprise include those types of payments that are made regardless of the presence or absence of the employee" (Novgorodova and Mikhailova, 2015).

In fact, this labor absenteeism appears as a certain result of the employee's personal choice of individual goals and actions for the improper use of working time from many others, based on the characteristics of intraorganizational reality and, most importantly, from an understanding of his talents, abilities, needs, value orientations, motives. On the whole, its main reason is a reaction to the unmet need for labor. In other words, latent labor absenteeism is a time of formal fulfillment of functional duties, imitation of active labor activity, due to dissatisfaction with labor needs. So, the existence of explicit, potential and latent labor absenteeism is a normal state of a functioning organization (Sotnikova, 2019).

Absolute latent labor absenteeism reflects the improper use of working time associated with the attitude of the employee to various aspects of their work, and can be calculated by identifying the degree to which employees are satisfied with HR strategies and practices through questionnaires or interviews.

In our opinion, the staff will not be honest when filling out such questionnaires and, therefore, other methods must be used to assess latent labor absenteeism. One of such methods may be the ethnographic method, the field inclusion method, the observation method. Using these methods, we evaluated the level and factors of latent labor absenteeism at machine-building plants in Zaporizhzhia (Ukraine).

We will consider first the research of scientists about which factors affect exactly the level of absenteeism. In foreign literature, the problem of absenteeism was studied by a significant number of

scientists who analyzed the influence of various factors on the behavior of workers (Dionne and Dostie, 2007; Barmby, Ercolani and Treble, 2002). So scientists have determined that absenteeism is affected by two groups of factors: individual (gender, age, education, state of health, etc.); institutional (sickness benefits, degree of employment protection, company size, type of work, labor market conditions, etc.).

T. Singh et al. (2016) distinguish the following factors:

Group 1. Organizational factors:

1.) A job satisfaction, which is a decisive factor for the success of the organization. Managers need to maintain an acceptable level of job satisfaction among staff, as job dissatisfaction can increase absenteeism (Cohen and Golan, 2007: 427). Also, a decrease in morale can be caused by increased pressure, increased workload and disappointment. But among scientists there is another point of view. Thus, Goldberg and Waldman (2000: 673) do not find a direct connection between job satisfaction and absenteeism.

2.) A morale and an atmosphere in the company. Rosenblatt and Shirom (2005: 209) argue that absenteeism can lead to a decrease in morale in the company. This may be due to employees who take on the workload of an absent employee. Accordingly, low morale in the company can lead to staff dissatisfaction, poor productivity and absenteeism (Makawatsakul and Kleiner (2003: 55). Also, the management style of the company may also lead to a decrease in staff morale and, therefore, absenteeism (Gill and Smith, 2007: 35).

An important direction in the development of morale in the team is considered to be the participation of employees in the decision-making process and the organization's commitment to the training and development of its employees. These aspects have a positive impact (McHugh, 2001: 54).

Nel et al. (2004: 549) emphasize that absenteeism is clearly related to the motivation of workers and distinguishes three levels of motivation: 1) if the employee has a minimum level of motivation, then his duties are expected to be performed to a lesser extent than is required of him; 2) if the employee has the expected level of motivation, then he performs all duties; 3) if the employee has the maximum level of motivation, then it is assumed that more is needed. Scientists argue that when an employee operates at a minimum or maximum level, this may be the reason for being absent from work.

3.) A corporate culture and leadership management model. These factors play a crucial role in the management of absenteeism. If the company has a culture in which management is loyal to absenteeism, then this encourages staff to take more time off or sick leave, for and without reason. However, if absenteeism is effectively managed in a company, then employees will think twice before being absent for inappropriate reasons. A weak corporate culture may be the most significant reason for the increase in absenteeism (Netshidzati, 2012: 20). A strong corporate culture ensures high financial performance, employee satisfaction, and organizational goals (Netshidzati, 2012: 20). Therefore, this can lead to a decrease in absenteeism.

Absenteeism also depends on how much the leader supports the employees and includes them in decision-making processes. Poor leadership can negatively impact employee performance, which can result in absenteeism (Sheikha and Younis, 2006: 83). Managers should report on reasons for absenteeism. If employees who regularly work observe the behavior of workers who, on the contrary, are regularly absent from work without any consequences, then they are likely to follow such behavior because management does not take any measures. The leadership's high tolerance of absenteeism in the company leads to its high levels and inability to achieve organizational goals (Rosenblatt and Shirom, 2005: 218)

4) working conditions. Poor health in the workplace can lead to absenteeism, poor productivity, loss of income, etc.

5) stress. Conti, Angelis, Cooper, Faragher, and Gill (2006: 1015) argue that stress is a reason for concern in the organization. Stress is caused by both personal and work-related factors, such as overwork, irregular working hours, boredom and lack of independence, conflict and unrealistic goals. These factors can influence each other, and together they can lead to absenteeism (Subbulaxmi, 2002: 27).

Group 2. Personal factors.

1) A disease, as one of the main reasons for the absence of employees from work.

2) Personal problems and uncontrolled events (Levy and Associates, 2004: 16).

3) An age. Cohen and Golan (2007: 419) argue that age is one of the most studied demographic factors associated with absenteeism. It has been found that young workers tend to take short periods of sick leave compared to those spent by senior employees (Lau et al., 2003: 92).

4) A lifetime can be a contributing factor to absenteeism (Sheikha and Younis, 2006: 70). Longer periods of service in the organization can lead to fewer absenteeism, as over time, employee loyalty to the organization may increase.

5) A substance abuse. As a result of excessive drinking, absenteeism often occurs. Alcohol abuse is a major contributor to absenteeism. High alcohol consumption can be absenteeism with cost implications and negative effects on productivity (Osilla et al., 2010: 194)

The author of this article conducted a study of absenteeism of 7 enterprises of the Zaporizhzhya region (Ukraine) in 2017-2018. and revealed the following causes of absenteeism, which are divided into personal, social and corporate.

The personal reasons for absenteeism of employees include:

- an illness;
- problems in caring for children and aged relatives;
- failures in the payment of wages by the enterprise;
- a lack of interest in this profession or job;
- a search for another job or transfer to another job;
- a drop in employee motivation and loyalty to the enterprise, etc.

Social reasons or the so-called external ones:

- political or economic crisis state of the country and society;
- military or terrorist acts on the territory of the state;
- holidays, including religious;
- a lack of social guarantees package (labor protection, working conditions, medical care, insurance, etc.);
- a lack of social infrastructures in the enterprise, etc.

Primarily corporate causes of absenteeism depend on:

- a weak corporate culture;
- an unskillful or unsatisfactory work of the enterprise management;
- a change in the status of the enterprise (changes in ownership, etc.);
- a replacement of the enterprise owner or change in the composition of the founders;
- a reorganization or a bankruptcy of an enterprise, etc.

As a result of enterprise research, we have analyzed latent absenteeism, when an employee is formally present at his workplace, but actually does not fulfill his basic duties. This form is the most destructive in nature for the enterprise, however, absenteeism creates many problems in all production areas.

The causes of absenteeism are indicated by the nature of its manifestations in the work conditions of the enterprise personnel. The most typical manifestations of absenteeism for enterprises are expressed in the fact that the employee speaks on the phone on personal issues, deals with extraneous matters at the workplace, spends a lot of time in the smoking room or talking with colleagues. In the last case, group absenteeism does more significant harm to manufacturing enterprises. With the spread of social networks on the Internet, employees whose workstations are equipped with a computer spend a lot of time on pages of social networks, forums, etc.

Also, as a result of our study, it was revealed that at enterprises with a strong corporate culture (Motor Sich JSC), the absenteeism ratio was: leading employees - 15.5%; administrative staff (middle management) - 19.3%; production personnel - 10.3%; employees - 14.9%; technical personnel - 11.3%; specialists - 22.4%. Thus, the level of absenteeism was acceptable and made up in average 15.6%.

At the same time, Zaporizhzhya "Semiconductor Plant" for several years was at the stage of rehabilitation and was declared bankrupt, did not have clear strategic goals, had a weak management apparatus in the complete absence of corporate culture. The average level of absenteeism was 63.8%. Thus, the level of absenteeism was simply enormous, given the structure of the staff. The situation among the administrative staff turned out to be deplorable: the absenteeism coefficient of leading employees amounted to 72.1%; administrative staff (middle management) - 80.2%; production personnel - 39.3%. Practically, the management personnel did not look for a way out of the crisis situation and set an example of absenteeism, which in turn led to the shutdown of the enterprise.

As the study of the other 5 enterprises showed, a high level of absenteeism (from 31.9–39.9%) was observed at 3 enterprises that did not pay due attention to the corporate culture and strategic management aimed at the efficient use of human capital. The level of loyalty at these enterprises ranged from 35.1% to 36.8%. Almost employees are ready to leave these enterprises.

In order to eliminate the negative consequences of the impact of absenteeism on the company, it is necessary to manage absenteeism by strengthening the corporate culture of the enterprise. But not all types of absenteeism are and should be the subject of control. Since a certain level of absenteeism is largely inevitable, as people are sick, and circumstances arise that prevent practically the workers from attending work. But, there is more and more evidence that many absenteeism of employees can be avoided. Some absenteeism may be a purposeful strategy that employees use to evade work. In such cases, absenteeism is certainly subject to control and management (Dalton & Enz, Cathy, 1988).

It should be noted that work attendance management is the process of risks managing associated with the absence of workers in the workplace to ensure business continuity. This process is focused on maintaining the labor activity of employees by providing them with access to cooperation mechanisms and communication support for managing work efficiency, flexible working hours, and stimulating the performance of functional duties. The main thing in this process is to strike a balance between employee respect and trust in them, on the one hand, and clear control over the performance of their functional duties in their absence, on the other (Sotnikova, 2019).

Absenteeism can be managed in the enterprise using absenteeism reduction strategies. The main events, in our view, may be: a registration, a measurement of absenteeism and its discussion with employees. It is important that employees are aware of the absenteeism reasons and the resulting negative consequences for all stakeholders; a monitoring compliance of compensation with labor law; an encouraging high job attendance through incentives; an application of fair and justified disciplinary measures to combat absenteeism; a promotion of healthy lifestyles. Wellness programs can be implemented to help employees solve medical problems; a regular research into the well-being of workers or improving working conditions; a maintaining an acceptable level of job satisfaction and motivation among staff. Another important aspect of implementing a strategy to reduce absenteeism and promote employee commitment is to create a strong corporate culture. Management should focus on building a loyal workforce and cultivate a culture in which excessive absenteeism is unacceptable.

Conclusions from this study and prospects for further development in this direction. Consequently, machine-building enterprises in Zaporizhzhia do not use effective strategies to reduce absenteeism. This leads to the fact that management needs to review current initiatives in the field of human resources management, take and implement measures that will

not only reduce the number of absenteeism, but will also contribute to the desire of the workforce to regularly attend work, increase productivity and achieve the goals of the organization. The prospects for further research are related to the development of a management strategy for latent absenteeism as components of the formation of a corporate culture strategy for machine-building enterprises.

References:

1. Barmby, T., Ercolani G. and Treble, J.G. (2002), *Sickness Absence: an International Comparison*, *Economic Journal*, 112(480), pp. 315-331.
2. Bycio, P. (1992), *Job performance and absenteeism: a review and meta-analysis*, *Human relations*, 45, pp. 192-220.
3. Cascio, W. and Boudreau, J. (2010). *Investing in people: financial impact of human resource initiatives*. New Jersey: Pearson Education Limited.
4. Cohen, A. and Golan, R. (2007). *Predicting absenteeism and turnover intentions by past absenteeism and work attitudes*. *Career Development International*, 12(5), p. 416-432.
5. Conti, R., Angelis, J., Cooper, C., Faragher, B. and Gill, C. (2006). *The effect of lean production on workers' job stress*. *International Journal of Operations and Production Management*, 26(9), p. 1013-1038.
6. Dalton, D. R. & Enz, Cathy A. (1988). *New directions in the management of employee absenteeism: attention to policy and culture* [Electronic version]. Retrieved from: <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/626>
7. Davey, M.M., Cummings, G., Newburn-Cook, C.V. and Lo, E. (2009). *Predictors of nurse absenteeism in hospitals: A systemic review*. *Journal of Nursing Management*, 17, p. 312-330.
8. Dionne, G. and Dostie, B. (2007), *New evidence on the determinants of absenteeism using linked employer-employee data*, *Industrial & Labor Relations Review* 61 (1), pp. 108-120.
9. Dolinin A.Yu. *The problems of assessing motivation penal system*. *Prikladnaya yuridicheskaya psikhologiya = Applied Legal Psychology*, 2009, no. 2, pp. 146-150. (In Russian).
10. Federica Cucchiella et al. (2014) *Managing absenteeism in the workplace: the case of an Italian multiutility company*. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 150 1157 - 1166 doi: 10.1016/j.sbspro.2014.09.131
11. Gill, K. and Smith, K. (2007). *Absenteeism - is it making you sick?* *Canadian Journal of Medical Radiation Technology*, 38(2), p. 35-36.
12. Goldberg, C. and Waldman, D. (2000). *Modelling employee absenteeism: testing alternative measures and mediated effects based on job satisfaction*. *Journal of Organisational Behavior*, 21, p. 665-676.
13. Lau, V.C.S., Au, W.T. and Ho, J.M.C. (2003). *A qualitative and quantitative review of antecedents of counterproductive behaviour in organisations*. *Journal of Business and Psychology*, 18(1), p. 73-93.
14. Levy, A. and Associates. (2004). *How to deal with unauthorized absenteeism at the workplace*. Johannesburg, Andrew Levy and Associates Ltd.

15. Maclean, A.D.B. (2008). The management of absence: why it matters. An analysis of absence management issues, with a case study based in a UK academic library. *Library Management*, 29(4/5), p. 392-413.
16. Makawatsakul, N. and Kleiner, B.H. (2003). The effect of downsizing on morale and attrition. *Management Research News*, 26(2/3/4), p. 52-62.
17. Martocchio, J.J. and Jimeno, D.I. (2003). Employee absenteeism as an affective event. *Human Resource Management Review*, 13, p. 227-241.
18. McHugh, M. (2001). Employee absence: an impediment to organisational health in local government. *International Journal of Public Sector Management*, 14(1), p. 43-58.
19. Munro, L. (2007). Absenteeism and presenteeism: Possible causes and solutions. *The South African Radiographer*, 45(1), p. 21-23.
20. Narezheva O.V., Podyapolskaya I.V. Analytical procedures to assess social efficiency management. *Omskii nauchnyi vestnik = Omsk Scientific Bulletin*, 2012, no. 5 (112), pp. 92-95. (In Russian).
21. Narezheva O.V., Podyapolskaya I.V. Analytical procedures to assess social efficiency management. *Omskii nauchnyi vestnik = Omsk Scientific Bulletin*, 2012, no. 5 (112), pp. 92-95. (In Russian).
22. Nel, P.S., Van Dyke, P.S., Haasbroek G.D., Sono, T. and Werner, A. (2006). *Human resources management*. 5th Edition. Cape Town: Oxford University Press.
23. Netshidzati, H. (2012). Employee absenteeism and the managers' perceptions of its causes in the hotel industry in Gauteng, South Africa. Department of Hospitality Management, Faculty of Management Sciences, Tshwane University of Technology.
24. Novgorodova L.G., Mikhailova A.V. Human Resources costs and their effectiveness. *Nauchnye issledovaniya: ot teorii k praktike = Science Research: From Theory to Practice*, 2015, no. 1 (2), pp. 266-268. (In Russian).
25. Osilla, K.C., Cruz, E.D., Miles, J.N.V., Zellmer, S., Watkins, K., Larimer, M.E. and Marlatt, G.A. (2010). Exploring productivity outcomes from a brief intervention for at-risk drinking in an employee assistance program. *Addictive Behaviours*, 35, p. 194-200.
26. Rogers JE, Hutchins SG, Johnson BJ. Nonpunitive discipline: a method of reducing absenteeism. *J Nurs Adm.* 1990;20(7-8):41-43.
27. Rosenblatt, Z. and Shirom, A. (2005). Predicting teacher absenteeism by personal background factors. *Journal of Educational Administration*, 43(2), p. 209-225.
28. Sheikha, N.A.A. and Younis, A.R.M. (2006). Administrative factors affecting employees' absenteeism in academic and public libraries in Jordan. *The International Information and Library Review*, 38(2), p. 64-88.
29. The Linkages of Corporate Culture and Absenteeism (2011). Retrieved from: <https://www.hrexchangenetwork.com/hr-compensation-benefits/articles/the-linkages-of-corporate-culture-and-absenteeism>

УДК 336.71

Yevenko T.I.,

candidate of economic sciences,

senior teacher of department of finances,

National university of Life and Environmental sciences of Ukraine

MEASURES ON MINIMIZING CREDIT ACTIVITY RISKS FOR THE EXAMPLE OF THE PRIVATE JOINT STOCK COMPANY COMMERCIAL BANK "PRIVATBANK"

Євенко Тетяна Іванівна

*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ЗАХОДИ ЩОДО МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК».

Summary. The article analyzes various approaches to the definition of the nature of credit risks, determines the reasons for their occurrence and ways of elimination. According to the results of analysis of a large mass of statistical material, a tendency to increase in recent years in Ukraine the number of problem loans in the loan portfolios of most banks, which increases the risk of reducing their resource potential. The main methods of risk management used in banking practice are outlined, among which: diversification, limitation, concentration, insurance, creation of reserves on bank lending operations, hedging.

Анотація. У статті проаналізовано різні підходи до визначення сутності кредитних ризиків, визначено причини їх виникнення та шляхи усунення. За результатами аналізу великого масиву статистичного матеріалу визначено тенденцію до зростання останніми роками в Україні кількості проблемних позик у кредитних портфелях більшості банків, що підвищує ризик скорочення їх ресурсного потенціалу. Окреслено основні методи управління ризиками, що використовуються в банківській практиці, серед яких: диверсифікація, лімітування, концентрація, страхування, створення резервів за кредитними операціями банків, хеджування.

Key words: bank risk, credit risk, methods of minimization of credit risk, insurance, limiting, diversification, distribution of risk, accumulation of reserves.

Ключові слова: банківський ризик, кредитний ризик, методи мінімізації кредитного ризику, страхування, лімітування, диверсифікація, розподіл ризику, створення резервів.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національної економіки невід'ємною умовою її розвитку виступає кредитування, адже саме кредит є однією з важливих категорій економічної науки, що відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства. У ринковій економіці основною формою кредиту є банківський кредит. Нормальне функціонування кредитних відносин в економічно обгрунтованих межах передбачає збереження рівноваги між наявними у суспільстві тимчасово вільними коштами та обсягами ресурсів, які перерозподіляються за допомогою кредиту. Таким чином, актуальним є дослідження проблем сучасного розвитку банківської системи України, зокрема, заходів мінімізації ринків кредитної діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні погляди на кредит, аналіз кредитної діяльності і кредитні відносини розвинуто у багатьох дослідженнях і публікаціях. Вивченню цих питань присвячено праці таких вітчизняних економістів, як О. Вовчак і М. Могильницької, А. Герасимовича і М. Алексеєнка, О. Дзюблюка, Дубинського О., О. Копилук та ін. Серед відомих західних авторів особливо значимі праці Л. Гітмана, Б. Едварда, Г. Марковіца, Дж. Сінкі, У. Шарпа, П. Самуельсона та ін. Незважаючи на численний науковий доробок, природа виникнення банківських ризиків у цілому та кредитного ризику зокрема є надзвичайно багатогранною та потребує подальших розвідок, спрямованих на мінімізацію негативного впливу кредитних ризиків на ефективність банківського бізнесу.

Метою статті є дослідження причин виникнення кредитних ризиків та окреслення шляхів їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу. Успішна діяльність банку в цілому значною мірою залежить від обраної концепції управління ризиками. Мета процесу управління банківськими ризиками полягає в їх обмеженні або мінімізації, оскільки повністю уникнути ризиків неможливо. Для того, щоб мати змогу обмежити та мінімізувати ризики банку, необхідно їх ідентифікувати. Тим більше, як показує досвід, причиною фінансової кризи банку є низька якість менеджменту, тобто неспроможність власників і керівництва вчасно та достовірно виявити реальні ризики, передбачити можливі і побудувати схему їх усунення [12].

На сьогоднішній день головна задача ПАТ КБ «ПриватБанк» полягає не лише в тому, щоб уникнути або мінімізувати ризики, а й при цьому отримати достатні прибутки для збереження коштів вкладників та підтримання життєдіяльності банку.

Жоден банк не може повністю запобігти негативному впливу чинників ризику, однак має враховувати їх у своїй діяльності та розробляти відповідні заходи для своєчасної адаптації чи нейтралізації їхньої дії. Загострення конкуренції, фінансова лібералізація і диверсифікованість ринків ставлять перед банківськими установами нові проблеми і сприяють появі нових ризиків. Для того, щоб банк мав змогу успішно управляти ризиками, необхідно їх вчасно ідентифікувати. Ризиками можна і потрібно свідомо управляти.

Процес управління ризиками складається з чотирьох етапів, які схематично відображені на (рис.1).

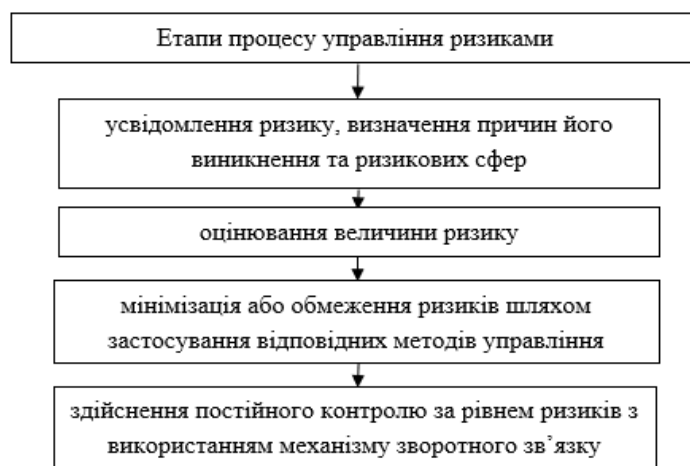


Рис.1 Етапи процесу управління ризиками [2]

З метою оцінки та регулювання ризиків у банках доцільно у перспективі використовувати відповідні математичні моделі розрахунку їх рівня, засновані на визначенні можливих втрат від дефолту позичальників залежно від їх кредитних рейтингів, присвоєних міжнародними рейтинговими агентствами або розрахованих самими банками. Проте за браком відповідної

інфраструктури, яка б давала змогу адекватно визначити рейтинг позичальника, банкам варто розробляти власні методики регулювання кредитного ризику. Тож вважається за доцільне створювати та вдосконалювати методи оцінки кредитного ризику на основі внутрішніх рейтингів банків. Крім того, з метою її здешевлення, доцільно було б її уніфікувати.

Аналіз рівня ризику здійснюється з урахуванням цілей, що переслідує позичальник, строків кредитування, методів надання кредиту, порядку розрахунків тощо. Але найбільше значення має аналіз і зіставлення проектів за їх економічною ефективністю. Це дуже важливий елемент вибору проектів, оскільки від обґрунтованої та всебічної оцінки залежить строк повернення вкладених ресурсів, а також варіанти їх використання [5].

Проблема регулювання та оптимізації кредитного ризику значною мірою зводиться до створення адекватної методики оцінювання якості кредитної позики. Така методика повинна передбачати формалізацію процедур кредитного аналізу та прийняття рішень щодо надання кредиту. Важливе значення для оптимізації ризику після надання кредиту має ефективна система його моніторингу. В аспекті управління кредитним ризиком заслуговують на увагу методи мінімізації кредитного ризику, які відображені на (рис.2).

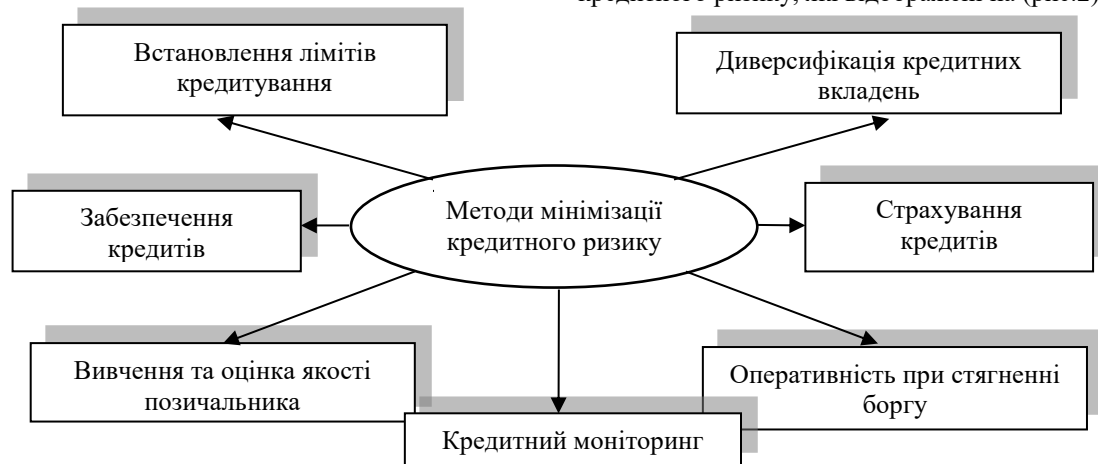


Рис. 2. Методи мінімізації кредитного ризику [6]

У практичній роботі методи мінімізації кредитних ризиків застосовуються диференційовано, залежно від напрямів кредитної політики банку, особливостей кредитних угод, класу позичальників та умов діяльності.

Кожен суб'єкт управління (кредитний менеджер, кредитний комітет) обирає конкретний спосіб зниження кредитного ризику щодо позичальника залежно від специфіки своєї кредитної діяльності, визначеної кредитної політики (рис 3).



Рис.3 Класифікації методів управління кредитним ризиком [7]

Методи управління кредитним ризиком поділяються на дві групи: 1) методи управління

кредитним ризиком на рівні окремої позики; 2) методи управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля банку (рис.3)

До першої групи методів належать:

- 1) аналіз кредитоспроможності позичальника;
- 2) аналіз та оцінка кредиту;
- 3) структурування позики;
- 4) документування кредитних операцій;

5) контроль за наданим кредитом та станом застави. Особливістю перелічених методів є необхідність їх послідовного застосування, оскільки одночасно вони являють собою етапи процесу кредитування. Якщо на кожному етапі перед кредитним співробітником поставлено завдання мінімізації кредитного ризику, то правомірно розглядати етапи кредитування як методи управління ризиком окремої позики.

Методи управління ризиком кредитного портфеля банку: диверсифікація, лімітування, створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків.

Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників.

Метод диверсифікації слід застосовувати зважено та обережно, спираючись на статистичний аналіз і прогнозування, враховуючи можливість самого банку і, насамперед, рівень підготовки кадрів. Диверсифікація потребує професійного управління та глибокого знання ринку. Саме тому надмірна диверсифікація призводить не до зменшення, а до зростання кредитного ризику. Адже навіть великий банк не завжди має достатню кількість висококваліфікованих фахівців, котрі володіють глибокими знаннями в багатьох галузях економіки, знають специфіку різних географічних територій, мають практичний досвід роботи з різними категоріями позичальників [3].

Лімітування, як метод управління кредитним ризиком, полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позик, що дозволяє обмежити ризик. Завдяки встановленню лімітів кредитування банкам вдається уникнути критичних втрат внаслідок необдуманого концентрування будь-якого виду ризику, а також диверсифікувати кредитний портфель та забезпечити стабільні прибутки. Кредитний ризик банку обмежується встановленням ліміту загального розміру кредитного портфеля, обмеження величини кредитних ресурсів філії банку і т. ін.

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації неповернених кредитів. Одночасно резерви за кредитними операціями підвищують надійність і стабільність банківської системи в цілому [4].

Здійснюючи регулярний і продуманий моніторинг стану кожного виданого кредиту і кредитного портфеля в цілому, своєчасно вживаючи заходів щодо регулювання ризиковості, банк має змогу втримувати ризик неповернення

основного боргу та відсотків за ним у межах, визначених кредитною політикою банку.

Забезпечення кредиту повинно відповідати низці вимог, так як його прийняття дозволяє забезпечити покриття можливих втрат при неповерненні заборгованості за кредитом, основними з яких є: ліквідність, законність, можливість довгострокового зберігання. Банк проводить обачну застапну політику, засновану на ретельній перевірці і оцінці вартості забезпечення[11].

Управління ризиком ліквідності реалізується фахівцями Департаменту фінансових ризиків спільно із Казначейством.

Управління ризиком ліквідності здійснюється за наступними напрямками:

1) Дотримання нормативних вимог НБУ по показниках миттєвої (Н4), поточної (Н5), короткострокової (Н6) ліквідності (на підставі Інструкції НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні»): проводяться щоденні і середньозважені розрахунки даних показників, розроблене програмне забезпечення розрахунків;

2) Виконання норми обов'язкового резервування коштів на окремому рахунку в НБУ та мінімального залишку коштів на коррахунку в НБУ;

Контроль дотримання норм резервування здійснюється за внутрішньою «Методикою формування обов'язкового резерву в НБУ», розробленою на підставі «Положення про порядок формування обов'язкових резервів для банків України» (Постанова НБУ № 91 від 16.03.2006р із змінами (редакція від 07.12.2012);

3) У банку розроблена внутрішня система контролю за ліквідністю, яка діє в наступному режимі та регламентована наступними документами:

3.1) Політикою управління ліквідністю визначається:

- а) комплекс заходів, які застосовує банк з метою оцінки та управління ризиком ліквідності;
- б) відповідальні служби та розподіл їх повноважень в процесі управління даним ризиком;
- в) принципи і методи управління та надзору над ризиком ліквідності.

3.2) Процедура розрахунку, контролю та управління ліквідності банку встановлює та визначає:

- а) застосування заходів впливу при порушенні з боку РП показника ризику ліквідності (СРА);
- б) кількісне значення показника ризику ліквідності (СРА);
- в) конкретний порядок застосування заходів для управління та контролю ризику ліквідності в умовах облікового і програмного середовища

ПриватБанку;

г) порядок взаємодії підрозділів банку у процесі управління ризиком ліквідності;

г) напрямки та механізми регулювання стану ліквідності банку.

Ринковий ризик – це ризик, обумовлений можливим впливом ринкових факторів, які впливають на вартість активів, пасивів та

позабалансових статей банку. Такими факторами, насамперед, є коливання курсів, зміна цін на дорогоцінні метали, а також зміни ринкової вартості фінансових інструментів. Банк відповідно до прийнятої класифікації ризиків відносить ринковий ризик до категорії фінансових ризиків та виокремлює наступні види ринкового ризику: відсотковий ризик, валютний, фондовий ризик [9].

Управління ринковим ризиком здійснюється банком відповідно до його стратегічних завдань. Пріоритетним є забезпечення максимального збереження активів і капіталу на основі зменшення можливих збитків і недоодержання прибутку по вкладам банку у фінансові інструменти, включаючи вклади в іноземну валюту і дорогоцінні метали.

Метою управління ринковим ризиком для банку є: розподіл відповідальності між суб'єктами управління ринковим ризиком; виявлення, визначення та вимірювання прийнятного рівня ринкового ризику; постійне спостереження та контроль за ринковим ризиком; вживання заходів для зменшення рівня ринкового ризику; дотримання всіма службовцями банку нормативних, правових актів, установчих і внутрішніх документів.

Головним органом ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», що забезпечує реалізацію процентної політики, є Кредитний комітет банку. Рішеннями цього комітету затверджується та переглядається процентна політика. Процентний ризик виникає через розбіжність обсягу зобов'язань та вимог банку з фіксованою процентною ставкою, що мають однакові терміни виконання. Банк може управляти своїм процентним ризиком, змінюючи тривалість (терміни розміщення та залучення) своїх активів і пасивів, суми відсотково-чутливих активів і пасивів, рівень дохідності з відсотково-чутливих активів, діапазон мінливості процентних ставок.

Відносно процентної політики Кредитний комітет виконує наступні функції: затвердження та щотижневий моніторинг процентних ставок за активами та пасивами банку; моніторинг в розрізі продуктових рядів, бізнесових напрямків банку та видів валют; актуалізація процентних ставок фіксується протоколом Кредитного комітету [10]; доведення нових ставок до РП відповідними наказами у випадках впровадження нових банківських продуктів або при значному коливанні процентних ставок на ринку (20-25%).

Служба Back-office здійснює контроль відповідності фактичних і затверджених Кредитним комітетом ставок в оперативному режимі в цілому по системі банку.

У процесі оцінки процентного ризику в якості допоміжного інструменту банк використовує метод і модель «ГЕПу» (розриву), як спрощений індикатор процентного ризику. Такий метод дає уяву про обсяги погашення або переоцінки чутливих до зміни процентів активів та пасивів за «часовими смугами» у відповідності з настанням строків їх погашення (за умови фіксованої ставки) або за строком, що залишається до їх наступної переоцінки (у випадку нефіксованої процентної

ставки). Дані звіти формуються Департаментом фінансових ризиків. З метою нейтралізації впливу зміни процентних ставок на дохідність банк намагається звести значення розриву (ГЕПу) до мінімуму. Задача управління процентним ризиком розглядається менеджментом банку у рамках підтримки та збереження банком ліквідності, оскільки це є вагомим фактором для роботи на фінансовому ринку.

Валютний ризик – це ймовірність виникнення можливих збитків унаслідок несприятливих змін курсів іноземних валют [1].

При рості ризиків, пов'язаних з відкритими позиціями, під час значних коливань обмінних курсів вартість активів має тенденцію до зниження протягом короткострокового періоду, що викликає розрив ліквідності. Первинним при цьому є ризик зміни відсоткових ставок, що веде до зміни кон'юнктури валютного ринку, або до зниження вартості деяких фінансових активів.

Шляхом лімітування відкритої валютної позиції здійснюється управління валютним ризиком. Виконання лімітів та щоденний контроль лімітів відкритої валютної позиції по банку та РП проводиться Департаментом підтримки міжбанківських операцій Казначейства банку [8].

У залежності від багатьох умов, а саме: кон'юнктури ринку, необхідності реалізації міжбанківських програм або згідно службовим запискам регіональних підрозділів,

Казначейство банку протягом звітного періоду має право коригувати затверджені ліміти валютної позиції регіональних підрозділів, як в бік збільшення, так і зменшення за умови виконання нормативів валютної позиції в цілому по банку. Для дилерів ліміти встановлюються один раз на рік і затверджуються Головою Правління банку, але вони, в залежності від кон'юнктури ринку, можуть бути переглянуті.

Операційний ризик – ризик, що виникає в процесі поточної діяльності (операцій) банку, викликаних помилками або недосконалістю процесів, систем в організації, помилками або недостатньою кваліфікацією персоналу організації або несприятливих зовнішніх подій нефінансової природи.

Контроль і зниження рівня операційного ризику реалізується завдяки внутрішньому контролю та аудиту, формуванню загальних резервів, інформуванню керівництва про виникнення операційних ризиків для прийняття рішень по його хеджуванню.

Для визначення методів оптимізації і вдосконалення систем контролю і управління ризиками, в першу чергу ризику шахрайства, в банку створений Комітет з безпеки.

Загалом, з вище зазначеного випливає, що основними заходами мінімізації ризиків кредитної діяльності ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» використовує такі:

- лімітування та нормування обсягів кредитних вкладень;
- формування ефективної цінової політики;

- формування страхових резервів по кредитних ризиках.
- розробка і реалізація заходів щодо запобігання або мінімізації пов'язаних з кредитним ризиком втрат;
- створення стратегії управління кредитним ризиком;
- застосування диверсифікації вона є одним із засобів зменшення кредитного ризику;
- лімітування відкритої валютної позиції;
- удосконалити процедуру менеджменту ринкових ризиків і відповідні інформаційні системи управління;
- надання позички в одній валюті з умовою її погашення в іншій з урахуванням форвардного курсу, зафіксованого в кредитному договорі;
- хеджування за допомогою деривативів;
- страхування валютного ризику, що передбачає передачу банком усього ризику страховій компанії;
- також для зменшення процентного ризику треба застосовувати один із заходів як управління гепом.

Висновки і пропозиції. Таким чином, на сьогодні актуальною є проблема мінімізації ринків кредитної діяльності українських банків. Отже, ризиком у банківській діяльності зокрема є дії суб'єкта господарювання за непрозорих, невизначених обставин. Уникнути економічного ризику неможливо, адже він залежить від об'єктивних, притаманних економіці конфліктних ситуацій, відсутності необхідного інформаційного забезпечення, що спричиняє недостатню обґрунтованість прогнозних рішень керівництва банку у виборі клієнтів із метою надання кредитів, придбання й реалізації цінних паперів, маркетингових послуг, рівня інфляції, вибору ринку капіталів, недооцінки можливостей конкурентів тощо.

За своєю природою банківська діяльність передбачає необхідність проведення операцій, пов'язаних з різного роду ризиками. Органи банківського нагляду повинні розуміти характер

цих ризиків і стежити за тим, щоб банки адекватно їх оцінювали і вміли ними управляти.

Список літератури:

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. - К.: КНЕУ, 2003. - 599 с.
2. Ілляшенко С. Кредитні ризики та створення резервів для їх покриття // Вісник НБУ. – 2008. – №7. – С.39-41.
3. Калина А.В., Кошечев А.А. Работа современного коммерческого банка: Учеб.-метод. пособие. – К.: МАУП, 2007. – 224с.
4. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 256 с.
5. Нідзельська І.А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи в умовах поглиблення фінансової кризи. / І.А. Нідзельська // Фінанси України. — 2009. — №8. — С. 102-108.
6. Пернарівський О. Оцінка та регулювання кредитних ризиків у банківському менеджменті / О. Пернарівський // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 1. – С. 22–26.
7. Примостка Л. О. Управління банківськими ризиками: Навч. посіб. / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін. — К.: КНЕУ, 2007. — 600 с.
8. Примостка Л., Фінансовий менеджмент банку. — К.: КНЕУ, 2004р. — 246с.
9. Річний фінансовий звіт ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2018 р.
10. Прасолова С. Проблеми оцінки та управління процентним ризиком комерційних банків: актуальні аспекти / С. Прасолова // Вісник НБУ. — 2007. — № 9. — С. 36—39..
11. Садвокасов К.К. Коммерческие банки. Управленческий анализ деятельности. Планирование и контроль. – М.: Издательство «Ось-89», 2006. – 160с.
12. Садеков А.А., Лісова Н.О. Кредитний скоринг – методика оптимізації управління кредитними ризиками // Фінанси України. – 2007. – №8. – С.118-122.

Evgeniy Kovtun

PhD Student,

Department of World Economy and International Economic Relations,

Institute of International Relations,

Taras Shevchenko Kyiv National University

Scientific Supervisor: *Rita A. Zablotskaya,*

Doctor of Economics, Professor,

Institute of International Relations

Taras Shevchenko Kyiv National University

INTERNATIONAL COMPANIES' ENTRY INTO GLOBAL MARKETS OF ENGINEERING SERVICES AND THE ROLE OF CORPORATE GOVERNANCE

In recent decades, the problem of corporate governance has become a popular area of discussion in the United States and Europe, as well as in Eastern European and post-Soviet countries. This issue is becoming an important feature of the process of

attracting investment and diversification of business. At present corporate governance in engineering can be considered as a key business discipline that contributes to financial stability and organization development and in the case of poor management can lead to the ruin of

both transnational and local companies in local markets. In this context, the quality of corporate governance becomes a critical factor in the success, viability, and competitiveness of engineering companies, as well as one of the main factors affecting the organization's ability to attract customers and investments in local and global capital markets. Alan Greenspan, in the above quotation, notes, "Corporate government in engineering goes beyond economic and managerial issues, has social and political aspects, which makes it one of the most important areas for international corporations" (Alan Greenspan). Thus, the author emphasizes that the events of recent years have made corporate governance in engineering the leading function of development for modern enterprises [1].

At present, in a rapidly changing business environment, in order to achieve sustainable development and competitiveness in the global market, it is crucial to choose the right strategy for entering global markets. One of the components of the choice of such a strategy is effective corporate governance, as one of the key factors that must be considered when entering foreign markets [2].

In today's global market when there is an active movement of the economy from developed countries to developing countries, transnational engineering corporations, seeking to expand the international scope of their activities, tend to enter foreign markets [3]. First of all this process is due to the rapid growth of the economy in developing countries, the increase in the number of consumers, the development of modern technologies, and the constantly growing labor market. Secondly, the cost of compensation for workers, services, rental space, production, real estate prices, and many other factors is significantly different from the cost in developed countries, which significantly reduces the costs of engineering corporations [4]. Among the many reasons for the expansion of the activities of transnational engineering corporations to foreign markets are the following factors:

- Expansion into new markets for engineering services and attracting new customers. In the context of growing competition in the domestic market, engineering companies are faced with the need to find new customers and develop new markets;
- Reducing costs and exporting of products and services. With increasing competition and satiation of the domestic market, large engineering corporations, due to the scale of their activities, are looking for a way to foreign markets for maximum effect and profitability;
- Finding advantages in new markets due to their own competencies. The core competencies of a

company are specific factors that may be considered in business as the most significant in development. Companies can include factors such as ownership of unique technologies, unique expertise, or strong and reliable relationships with global investors or important customers. S. Prahalad and G. Hamel identified three main factors of the company's core competencies [5]:

- Name, as a significant advantage of products and services over similar products of competitors in the perception of customers;
- Availability of investment and access to multiple markets;
- The uniqueness of technology, as well as the lack of external access, the complexity or even the impossibility of imitation by competitors.
- Increased market capitalization due to diversification in foreign markets. Companies operating in the markets of different countries can receive the final benefit by compensating for their losses in one country at the expense of profits in other countries. Thus, multinational corporations have a significant advantage over companies in local markets [6];
- Satisfaction of shareholders' requirements for expanding the activities of companies in the global market.

Along with the effectiveness of corporate governance of a transnational engineering corporation, the main criterion for choosing a strategy for entering new international markets is to determine the degree of risk [7]. Of the many risks that have a negative impact on the development of engineering companies in the conditions of the development of new markets, there are three main:

- The risk of losing control over vital business processes, such as marketing, making contacts with new clients, project activities, etc.;
- The emergence of a conflict of interest and the risk of loss by the parent company of control over the operational activities of its representative offices in foreign markets. This risk is because in international practice, transnational corporations often transfer profits made in some countries with a favorable market to their offices operating in other markets with unfavorable economies to maintain the direct presence of their representative offices and global competitiveness. A conflict of interest may arise if a subsidiary of a transnational company conflicts with a common corporate strategy, motivating its actions by refusing unprofitable activities;
- The risk of losing control over their core competencies, such as expertise, or the leakage of valuable information to competitors.

Table 1

BELOW REFLECTS THE RISK LEVELS OF AN ENGINEERING COMPANY ENTERING NEW MARKETS WHEN SELECTING CERTAIN TYPES OF STRATEGIES.

Risk group	Level	Strategies for entering new markets			Risk degree matrix
	Low	<i>A. Direct export of engineering services</i>	<i>B. Contract for engineering services</i>	<i>C. Affiliated engineering firm</i>	
	Medium	<i>A. Indirect export engineering services</i>	<i>B. Local mergers and acquisitions</i>	<i>C. Joint Engineering Enterprise</i>	
	High	<i>A. Licensing for engineering services</i>	<i>B. Franchising</i>	<i>C. Engineering services alliance</i>	

Consider the risks of exit strategies in each group in more detail.

1. Low risk:

A. Direct export of engineering services: With direct export in a foreign market, the company provides services or sells its products to customers directly. In this case, the company implements the full range of marketing strategies for entering the foreign market. At the same time, the sale of products and services to end customers and post-warranty service can be carried out both on their own and with the involvement of third parties in the local market. In practice, the Japanese machine-assembling companies used the strategy of direct export. In business communication, this term is called "green field strategy," which means expanding a company's business to a foreign market through building a new facility. This way represents the minimum risk and maximum control for the company, as it can organize everything in such a way as to optimize business processes as much as possible, but it is a very high-cost and time-consuming way to enter the foreign market [8].

B. The contract for engineering services or subcontracting is applied if a contract is entered into with a local company or with a company that operates in a third country. The contract is used in the case of individual stages of design or technological process, the production of individual parts of products, raw materials and materials, as well as during installation and assembly of parts and components produced in different countries. Engineering companies operating in technology, construction, engineering, energy, metalworking, chemical, pharmaceutical, textile and other similar areas, use a contract strategy to complete the stages of the process. This strategy involves the transfer of production companies in the local market, and the preservation of other functions (marketing, sales, and distribution) for the parent company. The company "IKEA" uses this type of exit strategy. It finds small local companies for the production of its goods within the target market and significantly saves on transportation costs (export of goods to the external market). The disadvantages of this strategy include the difficulty of transferring the production of high-tech products, the difficulty of finding a competent partner

and the risk of borrowing valuable technologies and skills in the industry in the long term [9].

C. Subsidiary: establishing a subsidiary engineering company in a foreign market. The great advantage of this strategy is the ability to create a structure of a subsidiary that will be fully integrated into a single structure of a common transnational engineering corporation. This method of entering foreign markets is also called the investment method of expanding business, and involves complete control in the target foreign market, namely, full ownership of the company in the target country. This business may take the form of a branch or a separate enterprise independent of the parent company [9].

2. Medium risk:

A. Indirect export of engineering services is a strategy in which the company sells its products and services to foreign markets through third-party independent organizations that already operate in these markets. As a rule, this practice is used by IT companies and engineering companies in the field of high technologies. As a result of such interaction, the main company transfers to the intermediary its knowledge, experience, skills, and part of the resources, and in return receives a guarantee of transmitting to the target external market a certain strategy and a certain guarantee of sales of engineering services [10].

B. A merger and acquisition strategy has three main advantages. Firstly, the implementation of this strategy can be executed in a relatively short period. Secondly, many companies resort to merger and acquisition strategy to outperform their competitors in a rapidly changing global market, especially in the telecommunications sector, where the liberalization of foreign direct investment allows companies to enter local markets through a series of takeovers of local companies. Thirdly, a merger and acquisition strategy is less risky than creating a new venture. However, the risk lies in the fact that, acquiring a ready-made business, it is necessary to know all the legal restrictions, to have a competent staff of specialists who will correctly merge and organize integration processes between companies, and conduct a full analysis of the purchased object [11].

C. Creating a joint engineering company involves the participation of two or more companies. In practice, there are many examples of the use of this strategy. The most typical type of joint venture is 50/50 ownership, where there are two parties, each of which owns a 50% equity interest. Joint ventures are individual companies that share a degree of responsibility and risks. An engineering company can create a joint venture with one or more players of the target external market in order to gain access to resources, knowledge, contacts or technologies, but in this case, the engineering company shares the risks with its partners.

3. High risk:

A. A licensing or management contract is applied when a foreign engineering company (licensor) transfers its rights to a local company (licensee) to possess some high-tech object, such as engineering know-how, to the other party to an agreement for a fee, which varies depending on percent of revenue, and through which, in turn, a local company must perform certain work and pay for a foreign engineering company according to the signed license agreement. The main risks that licensing implies are the loss of uniqueness and complexity of control of the licensee. The transfer of unique knowledge after the expiration of the contract turns the partner into a competitor who knows all the strengths of the company and having gained valuable experience in the industry and can use it correctly. Moreover, the establishment of control over compliance with the established rules of the licensee is the most difficult in the licensing strategy. However, a licensing agreement has more freedoms to use intangible property of a company than a franchise agreement.

B. Franchising is a special form of licensing, where the franchisor not only sells an intangible asset (usually a trademark or brand) to the franchisee, but also obliges the franchisee to follow certain rules on how to conduct business. The rule and procedure for the use of the franchise is reflected in the contract between the franchisor and the franchisee. Usually, the contract determines the amount of deductions for the use of the franchise, which in turn can be fixed, one-time for a certain period of time, or calculated as a certain percentage of revenue. In fact, a franchise agreement differs from licensing by requirements that are more stringent and a narrow scope, and is created to make another branch of its franchisee, integrate it into its business processes, imposing its own rules of operation on it. Franchisee is highly dependent on the success of the franchisor (parent company). The licensee can use the license in completely different markets, thereby reducing its dependence on the success of the parent company [8].

C. Strategic alliances or consortia are a contract of cooperation between potential or actual competitors. A strategic alliance can be formed both in the long-term in the form of a joint venture in which two or more companies participate in equal shares, and take the form of a short-term agreement formed between the two companies in order to achieve a specific goal, such as implementing a construction project or the development of a new high-tech product [9]. The main

advantage of a strategic alliance is gaining access to certain market knowledge and technologies. This may be knowledge of the specifics of the market, production base, patents and technology. A joint venture is cheaper than acquiring an entire company and avoids many barriers in highly competitive markets. The disadvantages of this strategy are the high cost and risk of management conflicts between partner companies.

The development of an exit strategy for an engineering company to a target external market begins with its preliminary study. In a country where engineering is planned, it is necessary to study the political situation, the level of state regulation of the market, economic and sociocultural factors that play a significant role in accepting or, on the contrary, rejecting products and services by local customers [12]. In case of a positive decision on the feasibility of entering the foreign market, the management of the head office of the engineering company decides on the choice of strategy for organizing business in the target country.

In this vein, the effectiveness of corporate governance plays a crucial role in building the organizational structure of a transnational company according to the chosen strategy and organizing access to foreign markets. First of all, when entering a new market, corporate governance ensures transparency, reliability, and cleanliness of the operating activities of a multinational company, while maintaining its reputation and image on a global scale. Secondly, corporate governance requires strict compliance with reporting to investors, shareholders and other interested parties. This approach allows access to financing, both external and internal, and creates favorable conditions for building reliable and long-term partnerships [13].

There is also another important role of corporate governance of engineering corporations in attracting financing and investments dependent on external funds. Effective corporate governance plays a crucial role at every stage of the investment process. For example:

- mobilization of shareholders' capital and attracting foreign investment;
- efficient allocation of capital among stakeholders;
- monitoring of investment use and strict reporting;
- capital ownership transparency;
- financial transparency and information disclosure;
- transparent structure of the Board of Directors;
- interests / rights of stakeholders / shareholders;
- effective management and supervisory structure of the company [14].

The importance of effective corporate governance goes far beyond the interests of shareholders who have control over the company, which may differ from the interests of those who provide external financing to the company, which leads to a conflict of interest. The positive and negative effects of the separation of property and management in modern firms make corporate governance an important tool that helps to effectively control corporate assets in the interests of all stakeholders [15]. Thus, we can conclude that corporate

governance is a set of business processes that create a unique strategic, organizational and interpersonal climate of a transnational corporation, manage and control the company's activities in foreign markets, and directly affect its profitability.

References:

1. Greenspan, A.: "More Deregulation of Banks, Expects Recession Starting in 88", Wall Street Journal, June 3 (1987).
2. Zablotska R.O.: "The perspectives of entry of Ukrainian companies at the world market of services". Torun International Studies. No. 1 (6) 2013, pp. 67–78.
3. Авдокушин Е.Ф.: "Некоторые особенности процесса глокализации мировой экономики" // Вопросы новой экономики. - 2008. - № 3-4.
4. McKinsey Global Survey results: "Five forces reshaping the global economy", McKinsey Quarterly Survey, 05.2010.
5. C. Prahalad and Gary Hamel: "The core competence of the corporation", Harvard Business Review, 1990.
6. Резникова Н.В.: "Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій" / Н.В. Резникова – К: Аграр Медіа Груп, 2018, С. 487.
7. Consulting Engineering: // "A Guidance for the Engagement of Engineering Services", NY, 1972.

8. Акулич И. Л.: "Международный маркетинг", М.: Высшая Школа Экономики., 2006.
9. European Federation of Engineering Consultancy Associations, "Principles for general contract clauses", [Electronic resource]: <http://www.efcanet.org/Publications/Publications.aspx>
10. James Bean: "Engineering Global E-Commerce Sites: A Guide to Data Capture, Content, and Transactions (The Morgan Kaufmann Series in Data Management Systems)", 1st Edition.
11. Laporta, R., F. Lopez-de-Silanes, A., Shleifer and R. Vishny: "Corporate Ownership Around the World", Journal of Finance (1999), 52, 471 – 517.
12. Фатхутдинов Р. А.: "Инновационный менеджмент", Издательство: Учебник для ВУЗов: 2004 ISBN: 5-94723-094-1: учебник: 4-е издание.
13. Tom DeMarco: "Peopleware: Productive Projects and Teams", Journal "PC World", 1999, Dorset House.
14. Hart, O.: "Corporate Governance, Some Theory and Applications", the Economic Journal (1995), 105, 687 – 689.
15. Derek P. Atherton: "Control Engineering Problems with Solutions", 1st edition, © 2013 Derek P. Atherton & <http://bookboon.com> ISBN 978-87-403-0374-2.

Kokueva Zh.M.,

*candidate of technical Sciences
associate professor of the department industrial logistics
Bauman Moscow State Technical University*

Yatsenko V.V.

*candidate of economic Sciences
associate professor of the department industrial logistics
Bauman Moscow State Technical University*

TRANSFORMATION OF STAFF COMPETENCIES IN THE DIGITAL ENVIRONMENT

Кокуева Жанна Михайловна

*кандидат технических наук,
доцент кафедры промышленная логистика
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана*

Яценко Виктория Викторовна

*кандидат экономических наук
доцент кафедры промышленная логистика,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана*

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

Summary. The problem of transformation of personnel competencies caused by the automation effect is considered. Given the list of professions of the digital economy, referred to in various sources. Analyzed the competence of workers who will be in demand in the world economy in the coming years. Psychological aspects of personnel management in the periods of transformation of the companies connected with automation of both production, and business processes are investigated. It is shown that the acquisition of new competencies by employees within the organization depends primarily on the personal qualities of the staff, the severity of the degree of innovative behavior, and often their formation does not keep pace with the pace of reform of the organization. Measures are proposed to reduce the time of adaptation of employees to new working conditions in the digital world.

Аннотация. Обозначена проблема трансформации компетенций персонала, вызванная эффектом цифровизации экономики. Приведен перечень профессий цифровой экономики, упоминающийся в различных источниках. Проанализированы компетенции работников, которые будут востребованы мировой экономикой в ближайшие годы на фоне ее цифровизации. Концептуализированы психологические аспекты управления персоналом в периоды трансформации компаний, связанные с

автоматизацией как производственных, так и бизнес процессов. Показано, что приобретение сотрудниками новых компетенций внутри организации зависит в первую очередь от личностных качеств персонала, от выраженности степени инновационного поведения, и зачастую их формирование не успевает за темпом реформирования организации. Предложены мероприятия, позволяющие сократить время адаптации сотрудников к новым условиям работы в цифровом мире.

Key words: information technologies, personal qualities, competences, transformation of competences, personnel management, digital environment.

Ключевые слова: информационные технологии, личностные качества, компетенции, трансформация компетенций, управление персоналом, цифровая среда.

Введение

Тенденции мировой экономики связаны с автоматизацией производственных и бизнес процессов, с повсеместным внедрением искусственного интеллекта. В докладе Всемирного экономического форума «Будущее рабочих мест – 2018» (TheFutureofJobsReport 2018) [7, с.5] указывается, что «в период с 2018 по 2022 годы на рост бизнеса и распределение рабочих мест будут влиять четыре доминирующих драйвера:

- 1) распространенный высокоскоростной мобильный интернет;
- 2) искусственный интеллект;
- 3) широкое применение аналитики больших данных (BigData);
- 4) облачные технологии».

Все эти тренды так или иначе связаны с информационными технологиями, которые уже сегодня существенно влияют на рынок труда, на востребованность новых компетенций у персонала компаний. Повсеместное внедрение автоматизации видоизменяет умения и навыки людей. Происходит сильнейшее давление научно-технического прогресса на жизнь каждого человека и жизнь организаций самого различного вида, от самозанятых до корпораций. Использование информационных технологий (ИТ) заставляет людей осваивать новые знания, развивать новые умения и навыки по использованию ИТ и в быту и для реализации производственных процессов и процессов управления [4, с.120]. Компаниям, стремящимся сохранить устойчивые позиции на рынке, следует максимально быстро приступить к анализу и прогнозированию потребностей в новых навыках и компетенциях, продиктованных автоматизацией. Общество и бизнес постоянно отстают от использования возможностей, которые предоставляет научно-технический прогресс, в нашем случае развитие информационных технологий. Очевидно, что для сокращения этого разрыва люди как можно быстрее и раньше начали овладевать необходимыми компетенциями.

Основным следствием автоматизации в ближайшие три года станет перекавалификация существующих сотрудников, так считают 53% опрошенных работодателей в России и 66% в мире [8, с.9]. Оставшиеся 47% опрошенных работодателей в России и 34% в мире считают, что автоматизация вызовет необходимость привлечения новых сотрудников, так как имеющийся персонал, по мнению руководителей, не в состоянии освоить новые компетенции, связанные с использованием информационных технологий. Привлечение новых сотрудников и

увольнение не сумевших освоиться в новых цифровых условиях не только экономически не выгодно, но и может привести к социальным напряжениям. В связи с этим, необходим глубокий анализ имеющихся компетенций персонала, как профессиональных, так и поведенческих, с целью их соответствия появляющимся требованиям, и исследование возможностей и способов развития требуемых компетенций работников в условиях цифровой среды с учетом особенностей работников [6, с.257].

Цель исследования – обозначить пути изменения компетенций персонала в условиях цифровой экономики.

Новые профессии – другие компетенции

В Атласе новых профессий [1, с.15-16] приведен прогноз появления новых специальностей до 2020 года. Предполагается, что уже в ближайшее время появятся такие профессии, как энергоаудитор, сетевой врач, ГМО-агроном, проектировщик робототехники и нейроинтерфейсов и др., а после 2020 года при благоприятном технологическом развитии России и всего мира – киберпротезист, дизайнер виртуальных миров, сетевой юрист и др.

В связи с появлением новых профессий становятся востребованными иные компетенции. В Атласе выделены надпрофессиональные и отраслевые компетенции [1, с.18]. Надпрофессиональные компетенции связаны с факторами, вызывающими появление новых профессий, это, в первую очередь, информационно-коммуникационные технологии, автоматизация, новые технологии. К надпрофессиональным отнесены такие компетенции, как мультиязычность и мультикультурность, навыки межотраслевой коммуникации, клиентоориентированность, умение работать с запросами потребителя, умение управлять проектами и процессами, работа в режиме высокой неопределенности и быстрой смены условий задач, способность к художественному творчеству, наличие развитого эстетического вкуса, программирование ИТ решений, управление сложными автоматизированными комплексами, работа с искусственным интеллектом, умение работать с коллективами, группами и отдельными людьми, системное мышление, бережливое производство, управление производственным процессом, основанное на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь, что предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя, экологическое мышление [1, с.15].

Практически все эти компетенции предполагают активное использование компьютеров в том или ином виде. В мире, насыщенном автоматикой, общество должно рассматривать компьютеры и роботы не как конкурентов, а как помощников. Уже сейчас востребованы специалисты, умеющие настраивать роботы и системы искусственного интеллекта под выбранные человеком задачи.

Компьютерные компетенции

В современном обществе формирование умений в области ИТ начинает формироваться уже с детского возраста, что способствует развитию способности к визуальному восприятию информации, способности быстро реагировать на изменения (в первую очередь через игровой контент). Те, у кого развита способность к активному восприятию информации через визуализацию, быстрее приспосабливаются к компьютерной технике. Сегодняшнее поколение школьников овладевает информационными технологиями быстрее, чем наиболее работоспособные люди среднего возраста. Компьютерная грамотность – умение пользоваться интернет-браузером, отправить электронную почту или написать текст в текстовом редакторе –навык, которым владеют сегодня многие благодаря тому, что обучение информатике вошло в программу средней школы. Молодые специалисты в общей своей массе психологически и технически лучше подготовлены к работе в цифровой среде, чем зрелые люди.

Но сегодня внедрение ИТ на предприятиях, где работают люди разных поколений, требует от них развития компетенций, связанных с использованием автоматизированных процессов как на производстве, так и в сфере управления. В организациях происходит реструктуризация компетенций, требуемых от персонала различных категорий: рабочих, служащих, специалистов, управленцев, связанная с использованием на рабочем месте компьютера или автоматизированного устройства [3, с.195]. Применение таких технических устройств требует не только навыков обращения с техникой, но, в первую очередь, работе в той или иной цифровой среде, то есть эффективного использования программного обеспечения (ПО).

Появился термин - компьютерная компетенция, как «способность эффективно использовать мультимедийные технологии и умение адекватно применять полученные с помощью этих технологий социокультурную информацию в соответствии с целями» [9, с.1]. Автор пишет, что для формирования компьютерной компетенции необходимо наличие следующих умений:

- 1) умение использовать мультимедийные технологии;
- 2) умение ориентироваться в мире компьютерных технологий;
- 3) умение коммуницировать посредством коммуникационных технологий,

4) умение критически подходить к полученной с помощью компьютерных технологий социокультурной информации;

5) умение действовать творчески в мультимедийном мире.

Эти навыки компьютерной компетенции сформулированы для получения компетенций в области изучения иностранного языка, но они могут быть применимы и при получении знаний в других областях.

Особенности взаимодействия человека и компьютера

Компетенции работников тесно связаны с умением работать с конкретным ПО. В силу своих психологических особенностей не все работники способны использовать весь функционал ПО полностью. Поэтому разработчики ПО должны учитывать при его создании психологические особенности работников, работающих в той или иной сфере.

Для овладения новыми компетенциями необходимы определенные поведенческие навыки, которые в определенной степени связаны с психологическими характеристиками личности. В данном случае исследование новых компетенций тесно связано с темой взаимодействия человека с компьютером.

На сегодня существует программное обеспечение, которое разрабатывается программистами «под себя», то есть такое, которое понятно разработчику. Но восприятие разработчика может не совпадать с восприятием конкретного пользователя. Здесь речь идет о человеко – компьютерном взаимодействии.

Так, Магазаником В.Д. рассматривается два типа пользователей [5, с. 286]. Первый включает характеристики человека, связанные с его социальным и организационным окружением, которые представлены с помощью:

- социотехнических моделей, представляющих совместно социальные и технические требования;
- методологии разработки программных продуктов, рассматривающей человеческие и организационные аспекты в едином контексте и в широком смысле;
- совместной разработки, предполагающей непосредственное включение пользователя в процесс работы над проектом.

Второй тип основан на когнитивных моделях, где акцент делается на процессах восприятия, памяти, мышления, психологических особенностях. Эти модели представлены:

- иерархической моделью, представляющей задачи пользователя и структуру целей;
- лингвистическими моделями, представляющими единый язык человека и программы;
- физическими моделями, представляющими моторные навыки человека.

Оба типа ориентированы на пользователя. Первый тип пользователя сосредоточен на окружении человека, а второй - на его индивидуальных особенностях. В зависимости от типа пользователя создаются пользовательские

профили, как наиболее простой тип фиксации характеристик будущего пользователя. Поэтому разработка компетенций персонала (пользователей ИТ) необходима с учетом того, для кого в конечном счете разрабатывается ПО. Здесь должны работать в одной команде разработчик ПО, психологи, специалисты в области управления персоналом.

Как пишут авторы книги «Человек плюс машина. Новые принципы работы в эпоху искусственного интеллекта» [2, с. 37] сегодня «компании используют преимущества команд, которые состоят из людей и машин. Сильные стороны людей, такие как креативность, находчивость, ловкость, рассудительность, социальные навыки и лидерские качества, по-прежнему актуальны и значимы. То же самое можно сказать и о сильных сторонах машин, таких как быстрое действие, точность, прозрачная масштабируемость, способность выполнять повторяющиеся операции и строить прогнозы».

Заключение

Таким образом, можно сказать, что повсеместное применение ИТ в организациях приводит к дискредитации ряда профессиональных компетенций у человека, но, одновременно с этим, наблюдается требование возникновения и развития новых компетенций, таких, как эффективное взаимодействие человека и компьютера, или искусственного интеллекта (ИИ), в том числе быстрое принятие решений в условиях избытка информации, собранной и проанализированной ИИ. Важно, что понимание относительных преимуществ людей и машин, а также внимание к психологическим аспектам разработки ПО для разных профессиональных сред и разных пользователей позволит повысить эффективность работы каждого человека и его комфортное существование в цифровой среде.

Литература

1. Атлас будущих профессий. Первая редакция. М.: Агентство стратегических инициатив. Сколково. 2014. – 168 с.
2. Дозэрти П., Уилсон Дж. Человек + машина. Новые принципы работы в эпоху искусственного интеллекта. Издательство «Манн, Иванов и Фербер». – 2019. – 304 с.
3. Кокуева Ж.М. Трансформация предприятий как ответ на вызовы научно-технических новаций. В сборнике «Гений В.Г. Шухова и современная эпоха» Материалы международного конгресса / Под ред. Н.Г. Багдасарьян, Е.А. Гавриловой. – М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2015. С.193-199
4. Кокуева Ж.М., Яценко В.В. Влияние информационно-коммуникационных технологий на рынок труда. Сборник научных трудов международного форума «Современное

предприятие и будущее России». Москва, 5-6 декабря, 2014, МГТУ им. Н.Э.Баумана, с.117-122

5. Магазанник В.Д. Человеко-компьютерное взаимодействие. Учебное пособие. Издание: 2-е, доп., издательство: Университетская книга. М., 2016. – 408 с.

6. Яценко В.В.. Цифровые компетенции персонала высокотехнологичных предприятий. Сборник научных трудов IX международного конгресса по Контроллингу. Под научной редакцией д.э.н., проф. С.Г. Фалько. Тула, 2019, с.254-258.

7. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf

8. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/hc-2017-global-human-capital-trends-gx-ru.pdf>

9. https://kpfu.ru/staff_files/F366166503/Rahimova.Kompjuternaya.kompetenciya.kak.pdf

References

1. Atlas of future professions. First edition. M.: Agency for strategic initiatives. SKOLKOVO. 2014. 168 p.
2. Doherty P., J. Wilson. Human-machine. New principles of work in the era of artificial intelligence. Publishing house "Mann, Ivanov and Ferber". – 2019. – 304 p.
3. KokuevaZh. M. Transformation of enterprises as a response to the challenges of scientific and technical innovations. In the collection "the Genius of V. G. Shukhov and the modern era" Proceedings of the international Congress / Ed.D. Baghdasaryan, E. A. Gavrilina. – M.: IZDATEL'stvo MGTU im. N. Eh. Bauman, 2015. C. 193-199
4. KokuevaZh. M., Yatsenko V. V. Influence of information and communication technologies on the labor market. Collection of scientific works of the international forum "Modern enterprise and the future of Russia". Moscow, 5-6 December, 2014, MSTU. N. Eh. Bauman, p. 117-122
5. Magazannik V. D. Human-computer interaction. Textbook. Edition: 2nd, additional, publisher: University book. M., 2016. p. 408.
6. Yatsenko V. V. Digital competence of personnel of high-tech enterprises. Collection of scientific papers IX international Congress on Controlling. Under the scientific editorship of doctor of Economics, Professor S. G. Falco. Tula, 2019, p. 254-258.
7. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf
8. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/hc-2017-global-human-capital-trends-gx-ru.pdf>
9. https://kpfu.ru/staff_files/F366166503/Rahimova.Kompjuternaya.kompetenciya.kak.pdf

Оганесян А.С.*кандидат физико-математических наук,
генеральный директор**Научно-производственного центра новых информационных технологий***Оганесян И.А.***зам. главного бухгалтера «Компания ЮЖ»*

МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕСЫЩЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ АУДИТОРИИ ДО НАЧАЛА ПРОВЕДЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Oganesyan A.S.*candidate of physical and mathematical sciences**General Director of scientific-production center of new information technologies***Oganesyan I.A.***Deputy Chief Accountant Ltd. "Company JZ"*

METHOD FOR DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF A GLUT OF ADVERTISING AUDIENCE BEFORE THE START OF PROMOTIONAL ACTIVITIES

Аннотация. В статье описан метод, который позволяет до начала проведения рекламных мероприятий проводить анализ и решать целый ряд важнейших задач, которые ранее относились к категории задач «не имеющих решения». Этот метод, в частности, позволяет: прогнозировать количество потенциальных покупателей, которые могут посетить места продажи рекламируемых товаров после передачи в рекламную аудиторию запланированного количества рекламных объявлений; определять эффективность пересыщения рекламной аудитории, которая может иметь место при передаче вышеуказанного количества объявлений, а также решать целый ряд других, не менее важных задач. В основе метода лежит исследование процессов передачи и получения рекламной аудитории методом обобщенных переменных, который позволяет проводить все необходимые исследования экспериментальным методом на искусственно созданной модели рекламной аудитории. Затем, результаты исследований обобщаются на процессы, которые могут иметь место в реальных условиях.

Abstract. The article describes a method that allows before starting advertising events analyzing and solving a number of the most important tasks that previously belonged to the category of tasks "without solution". This method, in particular, allows you to: predict the number of potential buyers who can visit the points of sale of the advertised goods after transmitting the planned number of advertisements to the advertising audience, determine the effectiveness of the saturation of the advertising audience that may occur when transmitting the above number of ads, and also decide the whole a number of other equally important tasks. The method is based on the study of the processes of transmitting and receiving an advertising audience using the method of generalized variables, which allows you to conduct all the necessary research using an experimental method on an artificially created model of an advertising audience. Then, the research results are generalized to processes that can take place in real conditions.

Ключевые слова: реклама, маркетинг, эффективность рекламы, затраты на рекламу, процесс формирования прибыли от рекламы, прибыль от рекламы, рекламные технологии.

Keywords: advertising, marketing, advertising effectiveness and advertising costs, the process of forming a profit from advertising, profits from advertising, advertising technologies.

1. Анализ проблем и определение цели исследований

Известно, что для получения запланированной прибыли от рекламы необходимо решить две основные задачи: обеспечить приток запланированного количества потенциальных покупателей в торговый зал, в котором продаются рекламируемые товары и продать им запланированное количество этих товаров. Для решения первой задачи, как правило, используются источники информации, которые могут оказать положительное воздействие на сознание потенциальных покупателей, находящихся за пределами торговых помещений: Интернет, радио, телевидение, наружные вывески и т.д. На этих источниках передается информация, которая может вызвать интерес к рекламируемым товарам и стимулировать их к посещению этих помещений [1-3].

В местах их продажи потенциальным покупателям передается более полная информация, которая может убедить их в том, что рекламируемые товары способны удовлетворить их потребностям и финансовым возможностям и стимулировать их к приобретению этих товаров. Основными носителями этой информации являются продавцы, консультанты, полки, стеллажи, упаковка, ценники и т.д.

Несмотря на кажущуюся простоту, решить эти задачи сложно. Основные проблемы, которые возникают при их решении, а также особенности современных подходов к их решению рассмотрены в статьях [4-6]. В этих статьях, в частности, показано, что эти проблемы возникают из-за того, что теоретические подходы, а также традиционный экспериментальный метод, который проводится в размерных величинах, малоэффективны для исследования процессов, происходящих в сознании

людей под воздействием полученной информации. Поэтому, они предложили для исследования не только этих, но и всего рекламного процесса использовать метод обобщенных переменных [7].

Основная суть данного метода заключается в том, что все исследования проводятся экспериментальным методом не в размерных, а в безразмерных комплексных величинах, выполняющих функции критериев. Благодаря этому появляется возможность проводить все исследования не в реальных рекламных аудиториях, а на их искусственно созданных моделях, имитирующих реальные процессы. Затем результаты исследований обобщаются на процессы, которые имеют место в реальных условиях. Применение данного метода позволило авторам [4-6] решить целый ряд важнейших задач, которые невозможно решить другими методами. В частности, в статьях [4,5] был представлен метод определения эффективности воздействия рекламных обращений на сознание потенциальных покупателей. В основе этого метода лежит предположение о том, что вышеуказанная эффективность является результатом воздействия на их сознание двух основных факторов, которые определяют способность рекламных обращений привлекать к себе внимание потенциальных покупателей, а также способность информации, которая в них содержится оказывать запланированное воздействие на их сознание. Оба этих фактора, определяя форму и содержание рекламных обращений, неразрывно связаны между собой и совместно оказывают влияние на ее изменение. В статьях [4,5] были представлены критерии, которые позволяют определять каждую из вышеуказанных способностей, а также результат взаимодействия между ними.

На основе этих критериев были разработаны методы, которые позволяют до начала проведения рекламных мероприятий определять не только эффективность воздействия, которая может иметь место при передаче различных рекламных обращений на отобранных средствах и носителях рекламы, но и прогнозировать численные значения вышеуказанных характеристик, при которых могут иметь место ее запланированные значения.

В статье [6] было показано, что рекламные обращения и их носители неразрывно связаны между собой и являются основными элементами источников рекламной информации. Влияние каждого из них на эффективность этого источника проявляется не порознь, а во взаимной связи друг с другом. Поэтому в качестве критерия, определяющего эффективность этих источников, они предложили использовать комплексную безразмерную величину, которая характеризует их способность вызывать у членов своей аудитории интерес и желание купить рекламируемые товары после передачи одного рекламного объявления.

Однако, особенность многих источников заключается в том, что при передаче одного объявления не все члены их аудитории могут оказаться в поле их воздействия. Из-за этого, могут возникать большие погрешности при

количественном определении вышеуказанной способности. Для того, чтобы уменьшить эти погрешности, авторы [6] предложили определять эту способность при такой степени насыщения рекламной аудитории, при которой каждый ее член может хоть один раз оказаться в поле действия используемого источника информации.

Важно отметить, что эта способность источников информации является необходимым, но не достаточным условием для того, чтобы члены их аудитории стали посещать торговый зал и, тем более, покупать там эти товары. Это связано с тем, что все члены их аудитории в момент получения рекламной информации находятся за пределами торгового зала. Возможности каждого из них посетить этот зал зависят от многих факторов и могут появиться через различные промежутки времени. Поэтому, желание посетить этот зал может пройти до того, как у них появиться возможность это сделать. Для того, чтобы это желание не пропало, продавцы вынуждены передавать им дополнительное количество рекламных объявлений, которые должны периодически напоминать им о рекламируемых товарах и стимулировать к посещению торгового зала. Увеличение количества рекламных объявлений при прочих постоянных условиях будет приводить к увеличению степени пересыщения рекламной аудитории и интенсивности воздействия рекламной информации на их сознание. Соответственно, может увеличиваться интенсивность потока членов рекламной аудитории в торговый зал, доходы, а также прибыль от рекламы.

С другой стороны, увеличение пересыщения будет приводить к соответствующему увеличению затрат на рекламу. Из-за этого, может иметь место уменьшение прибыли от рекламы.

Из вышеизложенного следует, что если основная цель насыщения рекламной аудитории заключается в том, чтобы передать такое количество объявлений, при которых все ее члены окажутся, по крайней мере один раз в поле действия источников информации, то цель ее пересыщения заключается в том, чтобы путем многократного воздействия на их сознание стимулировать их к посещению торгового зала.

Каждый из этих процессов требует соответствующих финансовых затрат. Поэтому, для увеличения эффективности рекламы необходимо повысить эффективность затрат на каждом из них. Для этого, необходимо определить критерии, которые позволят определять их эффективность на каждом из вышеуказанных этапов рекламного процесса. Критерий, определяющий эффективность насыщения рекламной аудитории, был получен и описан в статье [6].

Цель настоящей статьи заключается в том, чтобы получить критерии и разработать на их основе метод, который бы позволил до начала проведения рекламных мероприятий проводить анализ и определять эффективность пересыщения рекламной аудитории, которая может иметь место

при передаче различного количества рекламных объявлений на запланированных источниках информации, а также эффективность затрат на создание этого пересыщения.

Специфика и основные сложности, которые возникают при решении этих задач, проявляются на этапе получения критериального уравнения, в котором представлена функциональную зависимость между прибылью от рекламы и вышеуказанными критериями. Поэтому, в данной статье основное внимание уделено получению этого уравнения и выявлению физического смысла комплексных безразмерных величин, которые в нее входят.

2. Критериальное уравнение, определяющее эффективность пересыщения рекламной аудитории.

Для получения критериального уравнения, необходимо заменить все основные размерные величины, от которых в рамках сделанных допущений зависит прибыль от рекламы, на безразмерные комплексные величины, выполняющие функции критериев. После этого все исследования проводятся экспериментальным методом не в размерных, а в безразмерных величинах.

Сложность решения данной задачи заключается в том, что эта прибыль зависит от

$$P_{\text{ПР}} = \phi(P_{\text{ДР}}, \Delta C_{\text{Т}}, K_{\text{ЧРА}}, K_{\text{ПРА}}, K_{\text{ОВ}}, K_{\text{ОЗ}}, K_{\text{РПТ}}, C_{\text{РО}}, \Delta K_{\text{Р}}, K_{\text{РП}}, K_{\text{ПДР}}, K_{\text{ППР}}, \Delta K_{\text{ПТЗ}}) \quad (1)$$

Где: $P_{\text{ПР}}$ – прибыль после рекламы; $P_{\text{ДР}}$ – прибыль до рекламы; $\Delta C_{\text{Т}}$ – торговая наценка на товар; $K_{\text{ЧРА}}$ – общее количество членов рекламной аудитории; $K_{\text{ПРА}}$ – общее количество потенциальных покупателей в рекламной аудитории; $K_{\text{ОВ}}$ – количество потенциальных покупателей в рекламной аудитории, обративших внимание на рекламное обращение; $K_{\text{ОЗ}}$ – количество потенциальных покупателей, которые ознакомились с рекламным обращением; $K_{\text{РПТ}}$ – количество потенциальных покупателей, которые заинтересовались рекламируемым товаром и решили посетить торговый зал; $C_{\text{РО}}$ – стоимость передачи одного рекламного обращения; $K_{\text{РН}}$ – количество рекламных объявлений, при которых все члены рекламной аудитории могут хоть один

многих факторов, влияние которых проявляется не порознь, а во взаимной связи друг с другом. Из-за этого сложно сгруппировать размерные величины в безразмерные комплексы таким образом, чтобы они раскрывали наиболее характерные особенности процесса ее формирования.

Для того чтобы упростить решение задачи, в настоящей статье ограничимся исследованием влияния на вышеуказанную прибыль только некоторых наиболее важных факторов, принимая, что все другие условия процесса формирования прибыли от рекламы, остаются неизменными на протяжении всего рекламного процесса. К числу таких факторов можно, в частности, отнести факторы, определяющие эффективность используемых источников рекламной информации, а также условий, при которых эта информация передается членам его аудитории.

Функциональная зависимость вышеуказанной прибыли от размерных параметров, определяющих эффективность источников рекламной информации, была представлена в статье [6].

Взяв за основу это уравнение и, дополнив его размерными величинами, определяющими степень и результат пересыщения его аудитории, запишем функциональную зависимость этой прибыли от размерных параметров, определяющих ее изменение, в следующем виде:

раз оказаться в поле действия рекламного обращения, $K_{\text{РП}}$ – фактическое количество рекламных объявлений, переданных в рекламную аудиторию, $\Delta K_{\text{Р}} = (K_{\text{РП}} - K_{\text{РН}})$ – количество рекламных объявлений, которые переданы на исследуемом источнике для создания перенасыщения в его аудитории, $K_{\text{ПДР}}$ – количество посетителей торгового зала до рекламы, $K_{\text{ППР}}$ – количество посетителей торгового зала после рекламы, $\Delta K_{\text{ПТЗ}} = (K_{\text{ППР}} - K_{\text{ПДР}})$ – количество потенциальных покупателей, которые под воздействием рекламы посетили торговый зал.

После соответствующих преобразований, основанных на применении теории размерностей [7], уравнение (1) примет следующий вид:

$$P_O = \phi(s_1, s_2, s_3, S_0, n_1, n_2, n_3, N_0, O_0, d_1, d_2, D_0) \quad (2)$$

где $P_O = \frac{P_{\text{ПР}} - P_{\text{ДР}}}{P_{\text{ДР}}}$ – относительное изменение прибыли от рекламы; $s_1 = \frac{K_{\text{ОВ}}}{K_{\text{ПРА}}}$ – критерий, определяющий степень привлечения внимания к рекламному обращению; $s_2 = \frac{K_{\text{ОЗ}}}{K_{\text{ОВ}}}$ – критерий, определяющий степень восприятия рекламной информации; $s_3 = \frac{K_{\text{РПТ}}}{K_{\text{ОЗ}}}$ – критерий, определяющий степень воздействия рекламной информации на сознание потенциальных покупателей; $S_0 = \frac{K_{\text{РПТ}}}{K_{\text{ПП}}}$ – критерий, определяющий эффективность воздействия рекламного обращения на сознание потенциальных покупателей; $n_1 = \frac{K_{\text{ПРА}}}{K_{\text{ЧРА}}}$ – критерий, характеризующий долю потенциальных

покупателей рекламируемого товара в общем количестве членов рекламной аудитории; $n_2 = \frac{C_{\text{Р}}}{\Delta C_{\text{Т}}}$ – критерий, характеризующий относительную стоимость передачи одного рекламного обращения; $n_3 = \frac{K_{\text{РН}}}{K_{\text{ЧРА}}}$ – критерий, характеризующий степень насыщения рекламной аудитории в рекламной информации; $N_0 = \frac{K_{\text{ПРА}} \cdot \Delta C_{\text{Т}}}{K_{\text{РН}} \cdot C_{\text{Р}}}$ – критерий, характеризующий эффективность носителя рекламы; $O_0 = \frac{K_{\text{РПТ}} \cdot \Delta C_{\text{Т}}}{K_{\text{РН}} \cdot C_{\text{Р}}}$ – критерий, характеризующий эффективность источника рекламной информации. $d_1 = \frac{\Delta K_{\text{Р}}}{K_{\text{РН}}}$ – критерий, характеризующий степень пересыщения

рекламной аудитории в рекламной информации, $d_2 = \frac{\Delta K_{ПТЗ}}{K_{РПТ}}$ - критерий, определяющий эффективность пересыщения рекламной информации, который характеризует долю членов рекламной аудитории, которая при исследуемой степени пересыщения посетила торговый зал, $D_o = \frac{\Delta K_{ПТЗ} \cdot C_T}{\Delta K_P \cdot C_P}$ критерий эффективности затрат на создание пересыщения в рекламной аудитории.

Из уравнения (2) следует, что относительная прибыль от рекламы в рамках сделанных допущений зависит от определенной совокупности безразмерных критериев, которые характеризуют особенности условий, в которых она формируется.

По своей структуре и физическому смыслу все критерии, входящие в уравнение (2), можно условно разделить на две основные группы. К первой группе относятся критерии, определяющие эффективность используемого источника рекламной информации. Во вторую группу входят критерии, отражающие особенности условий передачи информации из данного источника, а также результат ее воздействия на потенциальных покупателей. Все критерии, входящие в эти группы, взаимосвязаны друг с другом и совместно оказывают влияние на прибыль от рекламы. Поэтому, изменение численных значений каждого из них, будет приводить к соответствующему изменению этой прибыли. Для того чтобы понять особенности этих критериев, рассмотрим их физический смысл.

3. Физический смысл критериев, входящих в первую группу

Подробный анализ структуры и физического смысла критериев, определяющих эффективность источников рекламной информации, представлен в статье [6]. В ней, в частности, показано, что основными элементами этих источников являются рекламные обращения и их носители. Влияние каждого из них на эффективность источников проявляется не порознь, а во взаимной связи друг с другом. Поэтому, для определения этой эффективности необходимо знать не только эффективность рекламных обращений и их носителей, но и результирующий эффект от их взаимодействия друг с другом.

Из формулы (3) следует, что его физический смысл заключается в том, что он характеризует соотношение между количеством потенциальных покупателей, которые под воздействием рекламы заинтересовались рекламируемым товаром и решили посетить торговый зал, в котором они продаются и общим количеством потенциальных покупателей, находящихся в рекламной аудитории.

Из формулы (3) также следует, что, если численные значения любого из трех показателей s_1 , s_2 или s_3 равны нулю, то эффективность воздействия рекламного обращения также будет равна нулю. Наибольшая эффективность воздействия будет иметь место в том случае, если численные значения всех трех показателей будут

3.1. Физический смысл критериев, определяющих эффективность воздействия рекламных обращений на сознание потенциальных покупателей

Для определения эффективности воздействия рекламных обращений вышеуказанные авторы предложили использовать критерии s_1 , s_2 , s_3 и S_0 , которые отражают их способность привлекать к себе внимание потенциальных покупателей, а также способность информации, которая в них содержится, оказывать воздействие на сознание потенциальных покупателей после одного контакта с рекламным обращением. В статьях [4,5], в частности, показано, что физический смысл критерия s_1 , который характеризует степень привлечения внимания к рекламному обращению, заключается в том, что он определяет долю потенциальных покупателей в рекламной аудитории, которые попав в поле действия рекламного обращения, обратили на него внимание.

В отличие от вышеуказанного, критерии s_2 и s_3 определяют степень восприятия рекламной информации, а также степень ее воздействия на сознание потенциальных покупателей. По своему физическому смыслу они характеризуют долю потенциальных покупателей, которые ознакомились с рекламной информацией, а также долю потенциальных покупателей, которые заинтересовались рекламируемым товаром и под воздействием полученной информации решили посетить торговый зал.

Особенность этих критериев заключается в том, что, определяя форму и содержание рекламных обращений, они неразрывно связаны друг с другом и совместно оказывают воздействие на потенциальных покупателей. Поэтому, в качестве критерия, определяющего результирующий эффект от их совместного воздействия на сознание потенциальных покупателей, вышеуказанные авторы предложили использовать комплексный критерий S_0 , физический смысл которого можно понять, представив его в следующем виде:

$$S_0 = s_1 \times s_2 \times s_3 = \frac{K_{ОВ}}{K_{ПРА}} \times \frac{K_{ОЗ}}{K_{ОВ}} \times \frac{K_{РПТ}}{K_{ОЗ}} = \frac{K_{РПТ}}{K_{ПРА}} \quad (3)$$

равны единице. В данном случае все потенциальные покупатели в рекламной аудитории обратят внимание на рекламное обращение, ознакомились с его содержанием и под воздействием полученной информации примут решение посетить торговое помещение, в котором продаются эти товары.

Численные значения критериев s_1 , s_2 и s_3 , можно определить экспериментальным методом путем опроса потенциальных покупателей, которые находятся в поле ее воздействия. Их безразмерный вид позволяет проводить эти исследования в модельных условиях, имитирующих реальный процесс передачи и получения рекламной информации и обобщать

полученные результаты на процессы, которые могут иметь место в реальных аудиториях. Анализ по данным критериям позволяет до начала проведения рекламных мероприятий определять не только эффективность воздействия различных рекламных обращений, но и создавать рекламные обращения, которые могут иметь запланированную эффективность воздействия [5].

3.2. Физический смысл критериев, определяющих эффективность носителей рекламы

Особенность носителей рекламы заключается в том, что они выполняют функции транспортных средств, которые могут за определенную плату показывать рекламные обращения членам своей аудитории. Поэтому, для определения их эффективности авторы [6] предложили использовать критерии n_1 , n_2 , n_3 и N_0 , которые характеризуют особенности их рекламной аудитории, а также условий транспортировки рекламных обращений в свою аудиторию. Например, физический смысл критерия n_1 заключается в том, что он характеризует долю потенциальных покупателей в общем количестве членов рекламной аудитории. Критерий n_2

$$N_0 = \frac{n_1 \cdot n_3}{n_2} = \left(\frac{K_{\text{ПРА}}}{K_{\text{РН}}} \right) \times \left(\frac{\Delta C_T}{C_P} \right) = \frac{K_{\text{ПРА}} \cdot \Delta C_T}{K_{\text{РН}} \cdot C_P} \quad (4)$$

Из формулы (4) следует, что произведение величин, находящихся в числителе данной формулы, определяет потенциально возможные доходы, которые могут иметь место в том случае, если все потенциальные покупатели, которые находятся в его аудитории, после одного контакта с рекламным обращением посетят торговый зал и купят там по одной единице рекламируемого товара. В знаменателе данной формулы находятся величины, произведение которых характеризует затраты, которые необходимо осуществить для создания в его аудитории такой степени насыщения, при которой все его члены могли бы хоть один раз оказаться в поле действия используемого источника информации.

По своей сути, данный критерий характеризует эффективность затрат на создание вышеуказанного насыщения в рекламной аудитории исследуемого носителя. Поэтому, анализ его численных значений позволяет сравнивать и отбирать из нескольких носителей рекламы те носители, которые при прочих постоянных условиях могут обеспечить наибольшую прибыль от рекламы.

$$O_0 = S_0 \times N_0 = \frac{K_{\text{РПТ}}}{K_{\text{ПРА}}} \times \frac{K_{\text{ПРА}} \cdot \Delta C_T}{K_{\text{РН}} \cdot C_P} = \frac{K_{\text{РПТ}} \cdot \Delta C_T}{K_{\text{РН}} \cdot C_P} \quad (5)$$

Из формулы (5) следует, что произведение величин, находящихся в его числителе, характеризует потенциально возможные доходы, которые могут иметь место в том случае, если каждый потенциальный покупатель в его аудитории, который после одного контакта с рекламным обращением, решил посетить торговый зал, посетит его и купит там рекламируемый товар в количестве одной штуки. В знаменателе данной формулы находятся величины, произведение

характеризует относительную стоимость передачи одного рекламного объявления на исследуемом носителе рекламы. В отличие от вышеуказанных, критерий n_3 характеризует степень насыщения рекламной аудитории, при которой все члены ее аудитории могут хоть один раз оказаться в поле действия источника информации. Численные значения данного критерия можно определить экспериментальным методом в модельных условиях, имитирующих реальный процесс передачи и получения рекламной информации.

Особенность критериев n_1 , n_2 , n_3 заключается в том, что влияние каждого из них на эффективность носителя рекламы проявляется не порознь, а во взаимной связи друг с другом. Поэтому, для определения вышеуказанной эффективности необходимо определить критерий, который бы отражал результирующий эффект от их взаимодействия друг с другом. Для определения этого эффекта авторы [6] предложили использовать комплексный безразмерный критерий N_0 , физический смысл которого можно понять, представив его структуру в следующем виде:

3.3. Физический смысл критерия, определяющего эффективность источника рекламной информации.

Выше было показано, что рекламные обращения и их носители являются основными элементами источников рекламной информации. Поэтому, при передаче рекламных обращений с различной эффективностью воздействия на запланированных носителях рекламы, эффективность источников, в которых они используются, может изменяться в широком диапазоне. В частности, при передаче рекламных обращений, у которых эффективность воздействия равна нулю, эффективность источника будет также равна нулю при всех значениях эффективности используемых носителей рекламы. Поэтому, для определения эффективности этих источников необходимо знать не только эффективности составляющих его элементов, но и результирующий эффект от их взаимодействия друг с другом. Для определения этого эффекта авторы [6] предложили использовать комплексный критерий O_0 , физический смысл которого можно понять, представив его в следующем виде:

которых характеризует затраты, которые необходимо осуществить для создания в его аудитории такой степени насыщения, при которой все ее члены могли бы хоть один раз оказаться в поле его действия. Поэтому физический смысл данного критерия заключается в том, что он характеризует вышеуказанные доходы, которые приходится на каждую денежную единицу, потраченную на создание запланированного

насыщения в аудитории используемого источника информации.

Из формулы (5) также следует, что в случае, когда на запланированном носителе рекламы передаются рекламные обращения, у которых эффективность воздействия равна нулю, то эффективность источника также будет равна нулю. Эффективность источника будет иметь максимальное значение при передаче рекламных обращений, у которых эффективность воздействия равна единице. В этом случае, все потенциальные покупатели, которые находятся в его аудитории, после одного рекламного воздействия на их сознание увидят рекламное обращение, ознакомятся с его содержанием и примут решение посетить торговый зал.

Анализ численных значений данного критерия позволяет сравнивать эффективности различных источников рекламной информации и отбирать из них те источники, которые имеют наибольшую эффективность. Кроме того, комплексный и безразмерный вид этого критерия, позволяет до начала рекламных мероприятий проектировать источники с запланированной эффективностью [6].

4. Физический смысл критериев, входящих во вторую группу

Во вторую группу входят критерии, которые характеризуют условия, в которых члены рекламной аудитории подвергаются воздействию рекламной информации, а также результат ее воздействия на потенциальных покупателей. В частности, для определения вышеуказанных условий в уравнении (2) представлен критерий $d_1 = \frac{\Delta K_P}{K_{PH}}$, который характеризует степень пересыщения рекламной аудитории. Его физический смысл заключается в том, что он определяет соотношение между количеством рекламных объявлений, которые переданы для

$$D_0 = O_0 \times \left(\frac{d_2}{d_1} \right) = \left(\frac{K_{PH} \cdot \Delta C_T}{K_{PH} \cdot C_P} \right) \times \left(\frac{\Delta K_{PH} \cdot K_{PH}}{K_{PH} \cdot \Delta K_P} \right) = \frac{\Delta K_{PH} \cdot \Delta C_T}{\Delta K_P \cdot C_P} \quad (6)$$

Из формулы (6) следует, что в ее числителе находятся величины, характеризующие доходы, которые могут иметь место в том случае, если все члены рекламной аудитории, которые после передачи запланированного количества рекламных объявлений посетили торговый зал, купят там по одному экземпляру рекламируемого товара. Произведение величин, которые находятся в знаменателе, представляет собой расходы, необходимые для передачи вышеуказанного количества объявлений.

Анализ по данному критерию позволяет до начала проведения рекламных мероприятий решать целый ряд важнейших задач, связанных с оптимизацией затрат на создание в рекламной аудитории такой степени пересыщения, при которой может иметь место запланированный поток потенциальных покупателей в торговый зал.

5. Основная суть и особенности метода анализа и определения эффективности пересыщения рекламной аудитории.

В основе данного метода лежит анализ и сравнение численных значений критериев,

создания пересыщения в исследуемой аудитории и количеством объявлений которые необходимы для получения запланированной степени насыщения. Увеличение численных значений данного критерия будет приводить к увеличению интенсивности воздействия рекламной информации на сознание потенциальных покупателей. Из-за этого, может изменяться интенсивность потока членов рекламной аудитории в торговый зал. Поэтому, в качестве показателя, определяющего эффективность пересыщения рекламной аудитории, авторы настоящей статьи предложили использовать безразмерный критерий $d_2 = \frac{\Delta K_{PH}}{K_{PH}}$, который характеризует долю членов рекламной аудитории, которая после многократного воздействия на их сознание, посетила торговый зал. Численные значения данного критерия можно определить экспериментально в модельных условиях, имитирующих реальный процесс передачи и получения рекламной информации. Исследования и анализ по данному критерию позволяет определять изменение количества посетителей торгового зала, в зависимости от изменения степени пересыщения рекламной аудитории.

С другой стороны, увеличение количества рекламных объявлений будет сопровождаться увеличением финансовых затрат на их передачу и уменьшением прибыли от рекламы. Поэтому, особую актуальность приобретают решения задач, связанных с определением эффективности затрат на создание требуемого пересыщения в рекламной аудитории. Для решения этих задач авторы настоящей статьи предложили использовать безразмерный комплексный критерий D_0 , физический смысл которого можно понять, представив его в следующем виде:

входящих в уравнение (2). Особенность этих критериев заключается в том, что все размерные величины, входящие в их структуру, были сгруппированы в безразмерные комплексы таким образом, чтобы каждый из них раскрывал наиболее характерные особенности процесса формирования прибыли от рекламы. Поэтому, по изменению их численных значений можно судить не только о причинах изменения вышеуказанной прибыли, но и выявлять наиболее эффективные способы ее увеличения.

Кроме того, комплексный и безразмерный вид этих критериев позволяет проводить все необходимые исследования экспериментальным методом на искусственных моделях, имитирующих реальные процессы передачи и получения рекламной информации. Затем переносить результаты этих исследований на процессы, которые могут иметь место в реальных рекламных аудиториях.

Для того чтобы нагляднее раскрыть особенности и возможности данного метода,

рассмотрим в качестве примера упрощенное решение следующей задачи.

Предположим, что для увеличения прибыли от продажи товаров, предприятие решило их рекламировать. Для этого оно подготовило макет рекламного обращения и планирует опубликовать его в еженедельном специализированном журнале, который имеет высокий рейтинг среди покупателей его товаров. Журнал выпускается с общим тиражом 5000 экземпляров. Количество объявлений, которые необходимо опубликовать в данном журнале для того, чтобы все потенциальные покупатели в его рекламной аудитории, хоть один раз оказались в поле действия их рекламного обращения составляет 3 объявления. Стоимость передачи одного рекламного объявления составляет 1000 у.е. Рекламный бюджет данного предприятия позволяет опубликовать 9

объявлений. Торговая наценка на их товары составляет 100 у.е.

Требуется до начала публикации данного рекламного обращения в выбранном журнале провести анализ и определить дополнительное количество потенциальных покупателей, которые могут посетить торговый зал после передачи девяти рекламных объявлений, а также эффективность затрат на их передачу в данном журнале.

Решение задачи

Из уравнения (2) следует, что для решения данной задачи необходимо определить численное значение критерия D_o , определяющего эффективность затрат на передачу запланированного количества рекламных объявлений в вышеуказанном журнале, т.е.

$$D_o = O_o \times \left(\frac{d_2}{d_1}\right) \quad (7)$$

Из формулы (7) следует, что для этого необходимо предварительно определить численные значения критерия O_o , определяющего эффективность источника рекламной информации, а также критериев d_1 и d_2 , которые определяют степень пересыщения, а также эффективность пересыщения рекламной аудитории.

а) Определение численных значений критерия, определяющего эффективность источника информации

Из уравнения (2) следует, что критерий, определяющий эффективность источника рекламной информации имеет следующий вид:

$$O_o = S_o \times N_o \quad (8)$$

Из формулы (8) следует, что для определения численных значений данного критерия необходимо предварительно определить численные значения критерия S_o , определяющего эффективность воздействия рекламного обращения на сознание

потенциальных покупателей, а также критерия N_o , определяющего эффективность его носителя.

Для определения критерия N_o подставим численные значения исходных величин, заданных по условию задачи, в формулу (4), т.е.

$$N_o = \frac{K_{ПРА} \cdot \Delta C_T}{K_{РН} \cdot C_P} = \frac{5000 \times 100}{3 \times 1000} = 160 \quad (9)$$

Из формулы (9) следует, что доходы от рекламы, которые могут иметь место в том случае, если все потенциальные покупатели в его аудитории купят по одному экземпляру рекламируемого товара, могут в 160 раз превышать затраты на передачу трех рекламных объявлений, необходимых для создания в рекламной аудитории запланированной степени насыщения.

Для определения эффективности воздействия макета рекламного обращения, который был изготовлен для публикации в данном журнале, воспользуемся методом, который описан в статьях [4,5]. В них, в частности показано, что для этого необходимо предварительно определить численные значения критериев s_1 , s_2 , s_3 , которые отражают способность рекламного обращения привлекать к себе внимание потенциальных покупателей, а также способность рекламной информации оказывать влияние на их сознание.

В статьях [4,5] также показано, что их численные значения можно определить экспериментальным методом на искусственной модели рекламной аудитории. Затем, обобщить полученные результаты на реальные процессы передачи и получения рекламной информации. Поэтому, для определения численных значений

критериев s_1 , s_2 , s_3 воспользуемся методом физического моделирования [7].

Предположим, что для определения их численных значений была создана соответствующая модель рекламной аудитории и для участия в эксперименте были приглашены 100 потенциальных покупателей рекламируемого товара. Также предположим, что для проведения исследований были изготовлены 100 макетов вышеуказанного журнала, в которых было размещено вышеуказанное обращение. Эти макеты были переданы вышеуказанным участникам эксперимента. Через определенный промежуток времени, необходимый для ознакомления с содержанием журнала, среди этих участников проводился опрос, на основе которого были определены численные значения размерных величин, входящих в структуру этих критериев.

Предположим, что результаты опроса показали, что из 100 участников эксперимента 80 человек обратили внимание на рекламное обращение. Из 80 участников 50 человек ознакомились с ее содержанием и поняли ее суть. Из этих 50 человек только 10 человек заинтересовалось рекламируемым товаром и приняло решение при наличии возможности посетить торговый зал. Подставив численные

значения этих величин в соответствующие формулы, будем иметь:

$$s_1 = \frac{K_{OB}}{K_{ПРА}} = \frac{80}{100} = 0,8 \quad s_2 = \frac{K_{OЗ}}{K_{OB}} = \frac{50}{80} = 0,6 \quad s_3 = \frac{K_{РПТ}}{K_{OЗ}} = \frac{10}{50} = 0,2 \quad (10)$$

Подставив численные значения этих критериев в формулу критерия S_o , определим его численное значение, т.е.

$$S_o = s_1 \times s_2 \times s_3 = 0,8 \times 0,6 \times 0,2 = 0,1 \quad (11)$$

Из формулы (11) следует, что при передаче данного рекламного обращения на вышеуказанном носителе из 100 участников эксперимента только одна десятая часть от их количества заинтересовалась рекламируемым товаром и приняла решение посетить торговый зал.

Путем несложных математических расчетов, составляющих основу теории подобия, можно получить, что при передаче данного рекламного

$$O_o = S_o \times N_o = 0,1 \times 160 = 16 \quad (12)$$

Из формулы (12) следует, что при публикации данного рекламного обращения в вышеуказанном журнале доходы от рекламы, которые могут иметь место в том случае, если каждый потенциальный покупатель, который в процессе его просмотра заметит это рекламное обращение и под его воздействием решит посетить торговый зал и купить там по одному экземпляру этих товаров, будут превышать затраты необходимые для создания запланированной степени насыщения в рекламной аудитории в 16 раз.

Однако, количественная оценка данного критерия позволяет судить только о его способности вызывать у членов своей аудитории желание посетить торговый зал после одного воздействия на их сознание. Появление этого желания является необходимым, но не достаточным условием для того, чтобы эти члены его реализовали. Достаточное условие будет иметь место тогда, когда им будет передано такое количество дополнительных объявлений, при

$$d_1 = \frac{\Delta K_{ПР}}{K_P} = \frac{6}{3} = 2 \quad (13)$$

Для определения численного значения критерия d_2 необходимо определить количество членов рекламной информации, которые при данной степени пересыщения посетят торговый зал. Определить эту величину экспериментальным методом в реальной рекламной аудитории не представляется возможным. Однако, эту задачу можно решить методом физического моделирования. Для этого, до начала проведения рекламного мероприятия изготавливаются макеты шести номеров вышеуказанного журнала. В каждом из них размещается вышеуказанное рекламное обращение.

Для участия в этом эксперименте привлекаются 10 участников, которые после передачи трех рекламных объявлений, заинтересовались рекламируемым товаром и

$$d_2 = \frac{\Delta K_{ПТЗ}}{K_{РПТ}} = \frac{4}{10} = 0,4 \quad (14)$$

обращения в реальную аудиторию, в которой находится 5000 потенциальных покупателей, данным товаром заинтересуется и примет решение посетить торговый зал, 500 человек.

Подставив численные значения критериев S_o и N_o в формулу критерия O_o , определим его численное значение, т.е.

котором будет иметь место необходимый поток посетителей в этот зал.

Из условия задачи следует, что из девяти рекламных объявлений, которые планируются передать на вышеуказанном носителе, три объявления необходимы для создания в его аудитории запланированной степени насыщения. Остальные шесть объявлений могут быть использованы для создания вышеуказанного пересыщения. Для того, чтобы определить количество посетителей торгового зала после передачи запланированного количества объявлений, необходимо определить численные значения критериев d_1 и d_2 , определяющих степень и эффективность насыщения в рекламной аудитории.

б) *Определение численных значений критериев d_1 и d_2*

Численное значение критерия d_1 можно определить, подставив численные значения исходных величин в его формулу, т.е.

приняли решение посетить торговый зал. Каждому из этих участников через определенные интервалы времени передаются вышеуказанные макеты журналов. После этого, среди них проводится опрос, на основе которого определяется количество участников, которые после просмотра шести вышеуказанных номеров журнала посетили торговый зал.

Предположим, что результаты опросов показали, что после передачи шести рекламных объявлений в течение исследуемого промежутка времени, из 10 вышеуказанных участников эксперимента торговый зал посетили 4 человека. Подставив численные значения исходных величин в формулу d_2 , будем иметь

Из формулы (14) следует, что после передачи шести рекламных объявлений торговый зал посетило 40% от участников эксперимента, которые ранее заинтересовались рекламируемым товаром.

Путем несложных математических расчетов получим, что после передачи вышеуказанного количества рекламных объявлений в реальную рекламную аудиторию из 500 членов этой аудитории, торговый зал может посетить 200 человек.

Таким образом, результаты экспериментов показали, что при публикации запланированных девяти рекламных объявлений в вышеуказанном журнале, из 5000 членов рекламной аудитории

$$D_o = O_o \times \left(\frac{d_2}{d_1}\right) = 16 \times \left(\frac{0,4}{2}\right) = 3 \quad (15)$$

Из формулы (15) следует, что если все члены рекламной аудитории, которые после получения девяти рекламных объявлений заинтересовались рекламируемым товаром, посетят торговый зал и купят его в количестве одной штуки, то доходы от рекламы будут превышать затраты на их передачу в три раза. Это означает, что при передаче девяти объявлений продавец имеет теоретическую возможность получить прибыль от рекламы. Однако, для этого необходимо в торговом зале спланировать и провести такую рекламу данных товаров, при которой все вышеуказанные посетители купят, по крайней мере, по одному экземпляру рекламируемых товаров.

Ясно, что обеспечить такую рекламу практически очень сложно. Поэтому, более эффективным способом решения данной задачи является способ, основанный на увеличении эффективности пересыщения рекламной аудитории в вышеуказанном журнале.

Из формулы (15) следует, что одним из возможных способов ее увеличения является способ, основанный на увеличении эффективности используемого источника информации. Наиболее очевидным способом ее увеличения является увеличение эффективности воздействия используемого рекламного обращения. В статьях [4,5] были представлены условия, при которых можно создать рекламные обращения, с запланированной эффективностью воздействия на сознание потенциальных покупателей.

только 500 человек заинтересуется рекламируемым товаром и примет решение посетить торговый зал. Из этих 500 человек только 200 человек за исследуемый период времени может посетить этот зал. Однако, эта информация является необходимой, но не достаточной для того, чтобы ответить на вопрос – Может ли данное количество посетителей обеспечить получение дополнительной прибыли от рекламы, или продавец понесет убытки? Для ответа на данный вопрос необходимо провести анализ численного значения критерия D_o .

Подставив численные значения исходных величин в его формулу (6), будем иметь:

Используя аналогичный подход, можно решать целый ряд других задач, связанных с определением и управлением интенсивности потока потенциальных покупателей в места продажи рекламируемых товаров.

Используемые источники

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1995
2. Уэллс У., Бернет Дж., Мариарти С. Реклама: принципы и практика: пер. с англ.; под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001.
3. Голубков Е.П. Маркетинг для профессионалов: практический курс: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2014.
4. Оганесян А.С., Оганисян И.А. Методы оценки эффективности воздействия рекламных обращений и эффективности затрат на их подготовку // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 3.
5. Оганесян А.С., Оганисян И.А. Особенности критериального метода исследования процесса формирования прибыли от рекламы // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016 – № 3.
6. Оганесян А.С., Оганисян И.А. Метод проектирования источников рекламной информации до начала проведения рекламных мероприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2018. – № 3.
7. Гухман А.А., Зайцев А.А. Обобщенный анализ. – М.: Факториал, 1998.

Mamonov K. A.*doctor of Economics, professor**O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv**ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-0797-2609>***Troian V. I.***Phd student of the Department of Enterprise and Business Administration**O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2142-2873>*

ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES: BASIC APPROACHES AND DEFINITIONS

Abstract. The article analyzes the modern scientific approaches to assessing the economic potential of the enterprise, identifies the main trends and factors influencing the economic potential of construction enterprises. The article is devoted to the study of theoretical and methodological approaches to determining the economic potential of development of construction enterprises. The role and importance of innovation in ensuring the efficient operation of modern enterprises are emphasized. It is established that construction, especially innovative, is of great social importance and has a significant economic effect. The importance of determining the potential of innovative development of construction in general and construction enterprises in particular is substantiated. The purpose of this article is to systematize research on the interpretation of the potential of innovative development of construction enterprises. The theoretical basis of the study is the scientific works of foreign and domestic scientists on the problems of identifying the essence of the potential of innovative development.

A systematic study of the general characteristics of the enterprise's potential has been carried out and priority directions for choosing the development of the economic potential of the enterprise have been determined. The necessity of understanding the potential of the enterprise in the unity of all its elements, which are subject to the achievement of the general goals of the enterprise, is substantiated.

The actual interpretation of the essence of the concepts of "innovative development" and "potential of innovative development" is given. The author emphasizes the need to take into account the industry specificity in the study of the essence of the concept of "economic potential of development of a construction company".

Keywords: *enterprise potential, evaluation, construction industry, resources, brand*

Introduction. The problem of development of potential capabilities of construction industry enterprises is one of the most important tasks in their activity. Construction as an industry occupies one of the leading positions in the industrial complex of the country and makes a huge contribution to the development of all sectors of the economy without exception. Improved building materials and structures, increases the industrialization and variety of prefabricated buildings and structures. New technological processes of construction production are emerging. In recent years, there has been a rapid and significant complication of construction sites, which is significantly influenced by the creation of new efficient technological processes and their complex mechanization and automation. Construction organizations have relationships with virtually all sectors of the economy and agencies that act as suppliers of materials, machine construction, or are customers (there are a large number of customer organizations in the country) and consumers of construction products. All functional sectoral and regional departments are involved in investment placement in the construction industry. Large reserves of construction production are placed in solving problems of increasing the efficiency of production and economic potential (VEP), which synthesize many theoretical, methodological problems of design, production of materials and structures and their placement for the needs of construction. The study of the theory and practice of the building complex, the

analysis of the numerous reasons for deviation of the planned indicators from the achieved in volume and quality of construction products allow to confirm that the VEP is largely formed and determined at the stage of preparation of construction in the process of designing construction objects and methods of providing them ready materials and structures. To solve the existing problems in the industry today, it is necessary to develop and introduce new methods of development management, updating production capacity, development of modern types of building materials, as well as improving the competitiveness of domestic enterprises of the construction industry.

World experience, including the practice of managing economic processes in advanced market economies, shows that sectoral approaches have a significant place in the enterprise management system.

The development and use of a construction company brand in the context of its management is influenced by external factors, condition and transformation processes that occur in the construction field. In particular, according to experts, the problematic aspects of the construction industry are limited funds, low solvency of the population, high credit rates. Issues related to:

- ensuring the reliability of the functioning of the construction industry enterprises;
- formation of break-even activities of economic entities;
- seasonal nature of the works and reduction of construction time;

- improving the quality of construction products;
- identifying opportunities for the use of modern technologies, methods and models of construction projects;
- increase of investment attractiveness and competitiveness of construction enterprises;
- formation of a brand of construction enterprises, growth of their business reputation;
- ensuring the safety of construction works;
- sustainable use of the environment and environmental protection.

An overview of the latest sources of research and publications. Researchers managing the economic potential of enterprises are engaged in such scientists as: V.V. Prokhorov, P. Ignatovsky, Yu.M. Derevyanko, OV Bozhanova Y. M. Aksyonov, I. Z. Dolzhansky, S. O. Kotyrev, N. S. Krasnokutskaya, Y. Lichkin, V. O. Mets, E. V. Popov, B. A. Reizberg, N. F. Riffa, LS Sosnenko, R. Yu. Simionov, A. Todosiychuk, OS Fedonin, TV Kharchuk, AA Shevchenko and others, but there is no uniqueness in certain categories and their methods. evaluation.

The purpose of the article is to outline the main methods for assessing the potential of construction enterprises in Ukraine.

In accordance with the stated goal, the following tasks were identified:

- define the concept of "economic potential of construction enterprises";
- structure the potential by elements;
- to summarize modern methodological approaches to the assessment of the economic potential of construction enterprises.

Presenting main material. To solve the problems in the construction sphere, it is proposed to reduce the level of influence of the permitting system, the bureaucratic component, and the introduction of simplified procedures: "construction permits can be obtained three times faster than today, the total number of approvals will be reduced by almost four times. the bureaucratic component is also reduced. substation, firefighters, environmentalists and other structures that carry out the audit will be involved only once - during the approval of town planning documentation. most preparatory work will be based on the reported principle. private homes, cottages can be built under the simplified approval procedure. "

In the context of identifying the problematic aspects of the functioning of the construction sphere, A. Asaul points out that "in modern conditions, as an object of public administration, the concept of" building complex "not only does not reflect the essence of real economic relations, but also takes the form of economic abstraction."

M. Kamenetsky and L. Dontsova focus their attention on the problematic directions of development of the building complex, noting that "the building complex, understood as a structural element of the national economy, which has a corresponding public administration authority ceased to exist with the

collapse of the Soviet administrative and planning system."

Some scientists, characterizing the problems that arise in the construction complex, emphasize that "in the conditions of market economy with limited financial resources of Ukrainian enterprises of the construction complex, the issue of finding sources of their financing, formation of rational investment structure" and ensuring investment activity at all levels becomes especially relevant. (cross-sectoral, inter-regional, world) ".

The directions for increasing the efficiency of functioning of the construction sphere are defined: improving the reliability of functioning of construction enterprises; ensuring contractual relations between all stakeholder groups operating in the construction sector; maintenance of break-even activity of construction enterprises; reducing the duration of construction on relevant construction projects; increase of competitiveness and investment attractiveness of construction enterprises; ensuring mobility of construction enterprises; brand formation and strengthening; reducing the risks arising from the implementation of construction projects.

The functioning of the construction sphere is affected by external conditions that are associated with: the formation and construction of a nation-state; development of market economy; democratization of the political system; the formation of civic.

The political aspects of the impact on the development of the state and the economy are emphasized by scientists.

The functioning of the construction sphere is influenced by the transformation processes that characterize internal and external conditions, their interconnections.

Of particular importance is the introduction of energy-efficient technologies in the construction field, increasing the quality of construction products, reducing the impact of the bureaucratic apparatus, securing domestic and foreign investment, activating public housing programs, and counteracting raiding.

Enterprise potential as an economic system can be viewed from different points of view, based on the resource concept (as a set of resources and relationships between them), functional (as a set of functions that provide the realization of capabilities and capabilities), resource-targeted (as a set of resources and ability to achieve certain results, goals) and other concepts. Economic potential is in the process of reproducing through its prism elements such as labor and natural resources, capital and information. Resources are the basic elements of capacity that make it possible to realize the opportunities available. There are the following types of resources used: technical (features of production equipment, required materials); technological (dynamics of technology, presence of competitive ideas, scientific developments); personnel (qualification, demographic composition of employees, their ability to adapt to changing company goals); resources of the organizational structure of the management system (nature and flexibility of the

management system); information (the nature of information about the capabilities of the enterprise in the internal environment, the possibility of its expansion); financial (capital composition, liquidity, ability to obtain loans).

Considerable attention economists have paid to the definition and justification of the main components of the economic potential of enterprises. There were different approaches to this issue. For example, some scientists identify the components of the economic potential through the principles of operating, financial and investment activities. Others are focusing on the research interests of all those involved in the operation of the enterprise, namely: owners, managers, staff, suppliers, counterparties and consumers, and the like. However, it is practically impossible to take into account the interests of all stakeholders. In the object components of the economic potential of the enterprise include: production potential; innovative potential (characterizes the capabilities of enterprise in the development and implementation of innovations); financial potential; the potential of play (characterizes the capabilities of the current system of formation and updating of fixed assets to ensure the necessary level of competitiveness of production of the enterprise); information capacity characterizes the capabilities of the created information database to ensure timely and full saturation of the enterprise reliable input, output, regulatory, operational information for decision-making in the process of economic activity of the enterprise and achieve the objectives of its development); infrastructure potential (characterizes the attractiveness of the location of the enterprise from the point of view of development of market infrastructure, transport, communications and other factors). To subject components of the economic potential of the enterprise include: scientific and technical potential (characterizes the ability of employees to carry out research and development aimed at improving production and technological processes, differentiation of products); marketing potential; the potential of the organizational management structure (characterizes the capabilities formed the organizational management structure to ensure the highest level of efficiency of functioning of enterprises in conditions of variability of the environment); human potential (the sum of the abilities and capabilities of personnel to ensure the effective operation).

It should be noted that the construction industry affects the development of other industries and the economy of the state. It provides economic growth and has a social effect, providing housing for the population. In the construction of a significant number of jobs, uses the products of other sectors, forms of investment attractiveness of projects and the competitiveness of the economy of the state. The importance of the construction sector indicated by scientists.

According to experts, the development of strategic directions of further development of regional building complex must take into account the interests of all

stakeholders that will ensure the growth of performance and competitiveness of construction enterprises.

In the context of state characteristics and transformation processes that occur in the construction industry are of special importance the results of definition of indicators of activities of construction enterprises.

The study found that in 2011 – 2017 observed wavy trend of the index of construction products. So for 2011-2014, there is a reduction of this indicator in 2015 – 2017 – growth. Throughout the period of the index of construction output increased by more than 5%.

Throughout the period observed wavy trend of the index buildings where the periods of fall give way to periods of growth. Moreover, this dynamics is consistent with the trends of this indicator for non-residential buildings. The residential buildings index building products was characterized by a decrease in 2011 - 2012, growth in 2013, falling to 2015 and increase in 2016 – 2017 Trends of the index of construction products for engineering structures correspond to the General changes of the indicator.

As a result of the analysis of volumes of construction works in 2011 – 2017 there are also wave-like trend. In 2011 – 2012 there is a growth of this indicator in 2013 – 2014 – fall 2015 – 2017. – increase. Similar trends are observed in the volume of construction work for residential and non-residential buildings. The volume of construction works on engineering structures was characterized by reduction in 2011-2014, which was replaced by growth in 2015-2017.

For the investigated period is observed a growth of commissioned housing to 17.5%. This is due to the increase adopted in the operation of housing with two or more apartments and housing in the dorms. Along with this, have slowed the process of reduction taken in maintenance of housing in single-family residential buildings by 11.4%. The study determined the growth of commissioned housing in both the urban and rural areas for 2011 – 2017.. And the highest weight put into operation the housing is defined in urban areas. A similar trend is observed with the number of apartments built.

During the presented period there was a reduction in the number of buildings and engineering structures almost 1.7 times. This is to try building enterprises in the conditions of transformational processes to reduce the level of unfinished construction, thus finishing the construction processes of the past. The greatest number of unfinished construction sites were observed in the buildings. The number of uncompleted construction of engineering structures within the studied period decreased.

In comparison with other areas of economic activity in construction has mastered a significant amount of capital investment. Only in agriculture and industry, this indicator exceeded the construction sector. The volume of capital investments by sources of financing, the largest share was carried out at the expense of own funds of enterprises and organizations. Other sources were insignificant share: state funds;

local funds; Bank loans and other borrowings from foreign investors; funds of domestic investment companies, funds, etc.; public funds for housing construction; other sources of funding. The largest share was capital investment in tangible assets. A significant proportion consists of capital investments in residential buildings; commercial buildings; engineering structures; machinery, equipment and inventory; vehicle. In other assets received small amount of capital investment: land; long-term biological assets of crops and livestock; other tangible assets; investments in intangible assets. The results of the analysis of the volume of capital investments by types of assets in certain areas in 2017 indicates that the majority of them goes to new assets. The proportion of mastered capital investment in assets that were in use and the cost of repair is insignificant. The volume of used capital investments for the implementation of cost improvement, improvement, reconstruction, modernization is 15% of the total amount. It should be noted that commercial capital investments in residential and non-residential buildings mainly in new assets.

The largest volume of capital investments in tangible and intangible assets in 2017 was observed in the regions Zakarpattia and Khmelnytskyi; the Lugansk and Chernivtsi; Ivano-Frankivsk and Kherson; Mykolayiv and Ternopil; Cherkasy; Zhytomyr and Rivne. The low specific weight of capital investments in tangible and intangible assets in 2017 was characterized Donetsk, Kirovograd, Kharkov, Poltava region. The amount of mastered capital investment in tangible assets by types of fixed assets in the regions of Ukraine in 2017 was characterized by the highest values in residential buildings by regions: Transcarpathian, Chernivtsi, Khmelnytsky, Kyiv, Volyn, Ivano-Frankivsk. Along with this, a minor proportion to the volume of capital investments by regions of Ukraine in residential buildings are determined by region: Donetsk, Zaporizhia, Dnipropetrovsk, Kirovohrad, Mykolaiv, Kherson. The largest amount of mastered capital investment in non-residential buildings was observed in the regions: Zhytomyr, Chernivtsi, Lugansk and Odessa. Minor amounts disbursed in capital investment in non-residential buildings was determined regions: Donetsk, Zaporozhye, Kherson. The volume of used capital investments in engineering structures ranged from 5.6% in Volyn region to 30.5% in the Kherson region.

It should be noted that the construction takes up a significant proportion of capex in 2017 compared to the other fields of activity. Most of the volume of capital investments was observed in the Transcarpathian, Chernivtsi, Ivano-Frankivsk, Kyiv regions. The lowest value of disbursed capital investments in construction observed in the Dnipropetrovsk, Donetsk; Zaporozhye, Kirovograd, Lugansk, Nikolaev and Kherson regions. It should be noted that the volume of capital investments for 2011 – 2017, growing on all types of assets. Only in the land, the volume decreased by 12%. For 2011 – 2017 volume of financing of capital investments grew in the following sources: local

budgets; own funds of enterprises and organizations; funds of foreign investors; funds of the population for housing construction; - other sources of funding. Along with this, within the studied period decreased the following funding sources capital investment: the state budget; Bank loans and other loans.

In the whole of Ukraine, in 2011 - 2017, the volume of sold products is almost doubled. This is due to the positive shifts that have taken place over the last two years compared to the previous ones in certain areas of the state's economy. At the same time, such dynamics are related to the inflation component, which affects the growth of money supply, but it does not contribute to the development of economic entities. A similar trend is observed in the construction sector, where the volume of sales increased by 1.9 times. This is due to the increase in sales of: construction of buildings; construction of structures; specialized construction work.

It should be noted that throughout Ukraine, there is an increase in equity, long-term liabilities and collateral, current liabilities and collateral. This was due to similar trends in the fields of agriculture, forestry and fisheries; industry; wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles; information and telecommunications; financial and insurance activities; education; health care and social assistance. Construction is seeing a leak in equity and an increase in long-term and current liabilities and collateral.

Thus, the research identified ambiguous trends observed in the construction field. They are associated with low productivity or loss, loss of production and economic potential, slowing down development trends, which are characterized by "leaching" of equity and increased liabilities of construction companies. At the same time, assets in construction, volumes of sales are growing. The tendencies presented are determined by the influence of extensive or destructive factors, in particular inflationary processes or negative externalities. In such circumstances, there is a need to use modern tools aimed at ensuring the development of construction companies. Therefore, it is proposed to develop and implement a brand formation and utilization strategy for entities operating in the construction field.

Conclusions. Effective development of enterprises is caused not only by the volume of resources, but also by their quality, structure, degree of balance of components, but also by the rationality of their use. When assessing the economic potential of an enterprise and the efficiency of its use, it is necessary to clearly understand the structure, the main characteristics of the constituent elements, their relationship and use in the production process, the place and role of tangible elements of economic potential, in relation to other components. Thus, on the basis of the generalizations, it is concluded that the processes of enterprise development are not defined and assume the influence of internal and external factors, which requires constant search and realization of new opportunities for enterprise activity.

References

1. Panko O. (2005). Perspektyvy ta problemy investytsiynoi polityky pidpriemstv budivelnogo kompleksu Ukraïny v umovakh rynkovoï ekonomiky. Imperiia budivnytstva, nerukhomosti ta arkhitektury : vseukraïnskyï zhurnal. 2. 26-31.
2. Byba V.V. (2013). Stan ta perspektyvy rozvytku budivelnoi haluzi Ukraïny. Zbirnyk naukovykh prats (haluzeve mashynobuduvannia, budivnytstvo). 4. 3-9.
3. Fedorenko V.H. (2007). Kontseptsiiia stratehii kompleksu Ukraïny na period do 2015 roku. Ekonomika ta derzhava. 2007. 1. 3.
4. Anin V.I. (2003). Rozrakhunky ryzykiv investytsiynykh proektiv v budivnytstvi. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraïni. 2003. 6. 18.
5. Kuzmenko O.V. (2015). Investytsiyni klimat ta investytsiina pryvablyvist rehioniv Ukraïny . Ekonomichnyi nobelivskyï visnyk. 1. 46-54.
6. Svidryk T.I., Borshchuk I.V. (2006). Finansovi ryzyky u budivelnnykh proektakh: sutnist, prychny

vynyknennia, strakhuvannia. Zbirnyk naukovotekhnichnykh prats. Naukovyï visnyk. 6. 258-261.

7. Bileha O. V. (2010) Bazovi zasady stratehichnogo analizu pidpriemstv budivelnoi haluzi. Ahrarnyï visnyk Prychornomia.. 53. 32-38.

8. Krysko Zh. (2012) Analiz seredovyscha restrukturyzatsii pidpriemstv budivelnoi haluzi. Ekonomichnyi analiz. 2012. 10 (4). 203-206.

9. Pasichnyk V. (2006) Marketynh budivelnnykh rynkiv Ukraïny: potochnyi stan i perspektyvy. Marketynh v Ukraïni. 2006. 4. 55-60.

10. Seniv B. H. (2010). Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku budivelnoi haluzi Ukraïny. Innovatsiina ekonomika.. 3.19-24.

11. Sievka V. H. (2009). Poslidovnist rozrobky stratehii antykryzovoho rehuliuвання budivelnoi haluzi. Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva. 1. 41-50

Chechetova N.F.

Doctor of Economics, professor,

M. Beketov National University of Municipal Economy, Ukraine, Kharkiv

Chechetova-Terashvili T.M.

Doctor of Economics, Associate Professor

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine, Kharkiv

CREATIVE ENTREPRENEURSHIP - THE BASIS OF THE CREATIVE ECONOMY OF THE COUNTRY AND ITS REGIONS

Чечетова Н.Ф.

д.е.н., професор,

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова, Україна, м.Харків

Чечетова-Терашвілі Т.М.

д.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця, Україна, м. Харків

КРЕАТИВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – ОСНОВА КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

Summary. The article is devoted to topical issues of creative entrepreneurship. The main importance of creative entrepreneurship as a resource of economic activity is revealed. In addition, creative entrepreneurship is considered in the context of creative economy formation and regional policy. The influence of creative industry activity on the main economic indicators of the state both in Ukraine and abroad is investigated. The directions of activity of the authorities to support the development of creative entrepreneurship have been determined.

Анотація. Стаття присвячена актуальним питанням діяльності креативного підприємництва. Розкрито основне значення креативного підприємництва як ресурсу економічної діяльності. Крім того, креативне підприємництво розглядається в контексті формування креативної економіки та регіональної політики. Досліджено вплив діяльності креативної індустрії на основні економічні показники держави як в Україні так і за кордоном. Визначено напрямки діяльності влади щодо підтримки розвитку креативного підприємництва.

Key words: *creative entrepreneurship, human capital, economy, regional policy*

Ключові слова: *креативне підприємництво, людський капітал, економіка, регіональна політика*

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку економіки

ґрунтується на високому рівні знань, інтелектуальному потенціалі, інноваціях, запровадженні новітніх досягнень науки.

Рушійною силою такого розвитку визнається потенціал людини, її креативність. Стандартом успішності країни замість кількісних показників визнаються показники якості життя та умови розвитку потенціалу людини. Відповідно, в економічній системі перевага надається тій економічній діяльності, яка пов'язана з використанням знань, навичок та природних здібностей. Все зазначене характеризує людський капітал. Натомість, можливість застосовувати свій капітал, реалізовувати креативні ідеї, в першу чергу, надає саме підприємницька діяльність. Стале зростання економіки будь-якої країни світу неможливе без динамічного розвитку та ефективного функціонування підприємництва. На сьогодні достатньо ґрунтовно вивчена креативна підприємницька діяльність, яка безпосередньо пов'язана з креативною індустрією. Проте на сучасному етапі розвитку економіки недоцільно розглядати креативне підприємництво тільки з цієї сторони. Характеристика креативності підприємництва має бути більш багатогранною. Серед значної кількості теорій постіндустріального суспільства на сьогоднішній день концепція креативної економіки є найбільш поширеною. Натомість, взаємозв'язок креативного підприємництва з розвитком креативної економіки, обґрунтування його рушійної сили в конкурентній боротьбі в цій новій економічній системі ще потребують вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Чимало наукових досліджень та публікацій було присвячено розвитку підприємництву, етапів та особливостей його розвитку. Дослідженням підприємництва та формуванням наукової думки щодо такого економічного явища займалися такі відомі вчені, як Н. Агурбаш, Е. Долан, П. Друкер, І. Кірцнер, Д. Ліндсей, К. Маркс, К. Маршал, Г. Саймон, А. Сміт, Д. Рікардо, Р. Рамелт, Ф. Хайек, Й. Шумпетер та інші. Сучасний етап у вивченні підприємництва досліджують такі відомі вітчизняні вчені, як В. Гесць, І. Брциєва, З. Варналій, Л. Воротіна, М. Долішній, А. Кісельов, Ю. Клочко, С. Мочерний, Ю. Ніколенко, С. Реверчук, С. Соболев, С. Чеботар, А. Чухно. З вивченням креативності пов'язані такі відомі науковці, як З. Фрейд, К. Роджерс, Дж. Гілфорд, Е. Торренс, Р. Стернберг, Т. Амабайл, А. Маслоута інші. Такі науковці як А. В. Букацелі, О.М Ткачук розглядають креативне підприємництво в культурній сфері.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. За результатами огляду наукової літератури та наукових досліджень, слід зазначити, що окремі питання не знайшли достатнього опрацювання і потребують подальшого дослідження, зокрема деякі аспекти діяльності креативного підприємництва, як основи розвитку креативної економіки.

Формулювання мети і завдань дослідження.

Метою статті є дослідження нових сучасних

характеристик креативного підприємництва та впливу його діяльності на розвиток креативної економіки країни та окремих регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З середини минулого сторіччя термін «креативність» з'явився в дослідженнях економічних систем різного рівня. Проте креативність асоціювалась тільки з оригінальністю та нестандартністю. На сучасному ж етапі розвитку економіки інтелектуальний капітал вже виступає як один з найважливіших економічних ресурсів, причому, найчастіше його ставлять на більш вищій шабелі ніж природні ресурси. Водночас і креативність стає одним з основних важелів економічного розвитку і, зокрема, підвищення ефективності підприємницького сектора. Підприємництво як різновид господарської (економічної) творчості створює підґрунтя для розкриття сутності креативності. Адже процес творчості в сфері підприємництва пов'язаний із постійною динамікою та зміною цілей діяльності, пошуком оптимальних варіантів їх досягнення. У підприємця на перший план виходять такі якості як креативність, здатність до інновацій, високий рівень адаптації до змін, вміння швидко приймати рішення тощо. Тобто приходить усвідомлення того, що саме людина стає фактором економічного зростання. Креативна діяльність підприємництва спрямована на підвищення його конкурентоспроможності та якості обслуговування споживачів за рахунок освоєння нових товарів (послуг) і бізнес-процесів, максимізації можливостей та миттєвої реакції на зміну ситуації на ринковому полі. Така реакція креативного підприємництва на ринкові події може створити ефективне підґрунтя для розвитку креативної економіки.

Креативна економіка призводить до стійкого зростання. Натомість, для того, щоб досягти стійкого і змістовного зростання, розвиток світової економіки потребує «зміни парадигми», а не поступового коригування макроекономічної політики або політики в галузі підприємництва. Креативна економіка може стати двигуном такого зростання. Адже креативні галузі прагнуть базуватися на природному генії людського потенціалу, на відміну від існуючих промислових галузей, виробництво яких базується на добуванні природних ресурсів. Особливістю креативної економіки є також те, що вона ґрунтується на знаннях, інформації та людському потенціалі. Поряд з креативністю, підприємництво також є підґрунтям для успішної реалізації концепції креативного погляду на економіку. Креативність породжує інноваційні ідеї, а підприємництво призводить інновацію в дію. Підприємництво з'єднує разом креативні ідеї для того, щоб створити нові ринки та нові робочі місця. Слід також відмітити соціально-екологічну значущість креативної економіки адже діяльність креативного підприємництва не погіршує якість навколишнього

середовища. Креативність людства невичерпна, вона властива всім людям, незалежно від віку, класу, раси або національності. Таким чином вона відкриває перспективу для інклюзивного зростання.

Важливу роль у креативній економіці відіграють нові технології в різних сферах життєдіяльності та аналіз існуючих та відкриття нових знань. В рамках креативної економіки створюються нові напрями та моделі бізнесу, а креативне підприємництво може бути застосовано в будь-яких сферах бізнесу. Більшість креативних компаній – це маленькі або навіть мікро підприємства, дуже мобільні, часто сезонні, засновані на проєктах. Вони значно відрізняються від старої моделі виробництва. Креативне підприємництво вимагає різних навичок і використання різноманітних методів роботи. Успіх підприємницької творчості полягає у народженні нової цікавої ідеї, у реалізації та перетворенні в прибуткову діяльність. До природної креативності підприємця треба віднести розробку, впровадження і реалізацію бізнес-ідеї.

Зважаючи на те, що Україна має великий людський потенціал, то в контексті конкурентоспроможності повинна розвивати нову модель людино орієнтованого креативного підприємництва, в основі якого знаходяться: покращення умов для розвитку бізнесу; запровадження інновацій та новітніх технологій; розвиток фінансового ринку; підвищення якості вищої освіти та розширення інклюзивної освіти тощо.

Це має бути таке суспільство, в якому креативні працівники, які володіючи накопленням багажем знань та умінь, можуть передбачати новітні тенденції розвитку суспільства. Це досить оптимістичне завдання. Адже сучасний стан інноваційного розвитку України є не найкращим. Так, в липні 2019 року Кабінетом Міністрів України була схвалена Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [2]. В Стратегії визначена мета побудови інноваційної економіки з розвинутим підприємництвом, інноваціями та високою продуктивністю виробництва. Проте, за даними Державного комітету статистики України у 2017 році порівняно з 2016 роком погіршилася переважна кількість показників, що характеризують інноваційну діяльність. А саме: кількість інноваційно-активних підприємств зменшилася з 834 до 759; обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9117,54 млн. гривень, або до 0,3 відсотка валового внутрішнього продукту (основним джерелом залишаються власні кошти підприємств - 84,5 відсотка загального обсягу фінансування інновацій); кількість впроваджених у 2017 році інноваційних видів продукції зменшилася на 42,3 відсотка порівняно з 2016 роком; кількість інноваційних видів продукції, які є новими для ринку, зменшилася на 51,2 відсотка; кількість переданих нових технологій становила 61 одиницю

у 2017 році та 118 одиниць у 2015 році, у тому числі за межі України було передано дві технології. Крім того, кількість дослідників в Україні стрімко скорочується (із 133744 осіб у 2010 році до 59392 у 2017 році), а наукоємність валового внутрішнього продукту у 2017 році становила лише 0,45 відсотка. Динаміка кількості підприємств, що займаються інноваціями, негативна (у 2017 році відбулося скорочення кількості підприємств промисловості, що провадили інноваційну діяльність, на 9 відсотків порівняно з 2016 роком до 16,2 відсотка всіх промислових підприємств), хоча окремі приклади інноваційного підприємництва та високих технологій, що успішно розвиваються, у нашій економіці є [2].

Стрімко зростаюча турбулентність в геополітиці та все нові глобальні виклики в соціальній сфері потребують переосмислення економічної політики країни. Без проведення структурних реформ та багатократного підвищення уваги до креативних інновацій темпи зростання економіки залишатимуться низькими ще тривалий час. Побудувати нову економічну систему країни можуть наука та освіта, унікальні знання та навички. Розширення сфери інновацій, розвиток креативних індустрій і людського капіталу зроблять економіку менш залежною від природних ресурсів, її розвиток залежатиме лише від висококласних фахівців та сміливих ідей.

Саме креативний сектор притягує найбільш активну молодь, перешкоджаючи «витоку мізків», сприяє формуванню комфортного міського середовища та сприятливого інвестиційного клімату та створює атмосферу відкритості та ефективного міжнародного співробітництва.

У недалекому минулому творчий підхід та державна підтримка в Великобританії стали одним з ключових чинників формування ефективного креативного сектора і креативного середовища - від створення нових творчих проєктів до модернізації цілих районів і міст. Саме британський уряд першим оголосив креативні індустрії стратегічним пріоритетом розвитку країни. Політик і економіст Вінс Кейбл є одним з прихильників концепції диверсифікації економіки і розробником стратегії Create UK [3].

В опублікованій в 1984 році британській доповіді Creative Industries Mapping Document зазначалося, що потенціал креативних індустрій базується на створенні та експлуатації інтелектуального капіталу. Для ефективної підтримки креативного підприємництва в межах стратегії Create UK в Великобританії була створена Рада з розвитку креативних індустрій. Окремі креативні підприємства були частково звільнені від оподаткування. Як зазначалося в зазначеній доповіді, це призводить до певних втрат бюджету, проте уряд вважає, що наявність таких креативних індустрій є принциповим для підтримки конкурентоспроможності країни в світі. Для розвитку креативного підприємництва також була розроблена політика захисту авторських прав.

Креативні індустрії в Великобританії – це 5% економіки країни, де працює більше 1,7 мільйона громадян [3].

Подальший розвиток креативного підприємництва ставить перед країною багато ще невирішених питань. В першу чергу це створення сприятливого середовища, пошуку балансу між масштабними інфраструктурними ініціативами та точковою підтримкою креативних проєктів. Це механізм взаємодії держави, регіону та окремого міста з такими підприємцями.

Залишається законодавчо невирішеним статус креативного підприємництва. В українському законодавстві визначення поняття підприємницької діяльності містить ч.2 статті 3 Господарського кодексу України, згідно з яким «господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями» [4]. Водночас термін «підприємницька діяльність» різні джерела трактують по-різному. Але так або інакше підкреслюється, що це діяльність з метою отримання прибутку і всі ризики цього процесу покладаються безпосередньо на підприємця - організатора бізнесу. Підприємець ризикує своїми ресурсами (часом, грошима) і сам за них відповідає. Щоб мінімізувати ці ризики, бізнесмен хоче одного: створити продукт, який буде максимально затребуваний ринком [5, с. 211].

Крім того, окремі джерела відносять креативне підприємництво до бізнесу, який працює в рамках культурних і творчих індустрій і охоплює такі культурні сфери та види діяльності, як аудіовізуальна творчість (ТБ, радіо, меді, музика, фільми тощо); туризм; спорт; преса та друкарська справа; національна культурна спадщина (історичне середовище, в тому числі, музеї та бібліотеки); мистецтва (театр, виконавське мистецтво, хореографія тощо); візуальні мистецтва (галереї, архітектура, дизайн, ремесла) [1, с. 501].

Одним з перших, хто став розглядати підприємництво не як звичайну, здійснювану на свій ризик господарську діяльність, а з принципово інших позицій, був Й. Шумпетер [6]. В своїх роботах науковець зазначає, що інноваційність є іманентною властивістю підприємництва, а критеріями успіху, ефективності підприємницьких проєктів є підприємницький надприбуток. При цьому сам прибуток не є самоціллю підприємця. Підприємець прагне, в кінцевому рахунку, до свободи та самореалізації. Таке визначення можна трактувати так, що основною функцією певної частини підприємництва все ж є креативність.

Певна думка існує щодо того, що креативна ініціативність підприємництва є інноваційною діяльністю. Проте інноваційне підприємництво - це підприємницька діяльність в науково технічній сфері. Інновації — це монетизовані ідеї.

Щодо визначення креативного підприємництва, то слід звернути увагу й на те, що така діяльність в першу чергу ґрунтується на

знаннях. Так, всі знання можна поділити на отримані (які були отримані від іншого носія), унікальні (поєднують відомості з різних областей, що склалися у окремого індивідуума в ході його діяльності) та креативні (створені людиною в процесі творчого переосмислення різних факторів, об'єднання даних, отриманих з різних джерел). З точки зору підприємництва отримані знання забезпечують конкурентну рівність з іншими гравцями ринку, унікальні знання надають конкурентну перевагу, а креативні знання гарантують стійку конкурентну перевагу. Найбільша перевага підприємцю дає створення не просто нової ідеї, а в першу чергу інноваційної ідеї - яка очевидно, будучи реалізованою в продукті, стане затребуваною на ринку завдяки своїм перевагам. Креативність допомагає в підприємстві не тільки створювати інновації в існуючих сферах, а й відкривати нові сегменти ринку. Так, за рахунок креативності думки в останні кілька десятиліть зародилися цілі галузі: соціальні мережі, штучний інтелект, IT- технології тощо. Креативний підприємець відрізняється від звичайного типового підприємця тим, що займається створенням або експлуатацією творчого або інтелектуального капіталу. Таким чином, креативне підприємництво принципово відрізняється від звичайної підприємницької діяльності.

Саме в креативному підприємстві має бути зацікавлена будь-яка держава. Державні програми підтримки повинні бути спрямовані не на підприємництво взагалі, а саме на креативне підприємництво. Незаперечним фактом є необхідність в існуванні найрізноманітніших соціально значущих підприємств торгівлі, масового харчування, підприємств служби побуту та багатьох інших подібних малих підприємницьких структур. Але для еволюційного розвитку держави більш значущими є креативні підприємницькі структури.

Сучасне розуміння креативного підприємництва сформулював Ф.Котлер, який вважає, що головним фактором підприємницького успіху є комбінація виробничої рентабельності з максимальним задоволенням потреб суспільства та особистості, залученням найбільш здібних і креативних підприємців до розвитку соціально відповідального бізнесу [7]. Вони вміють робити те, що зараз називається терміном «рефреймінг» - зміна рамки, здатність проінтерпретувати події, побачити в них користь та вигоди. Вони вміють перетворювати «точки слабкості» в «умови сили». Креативність у сфері бізнесу – це напрямок мислення, за допомогою якого визначається напрямок вирішення проблеми, відбуваються певні удосконалення (наприклад, якості товарів або послуг).

Слід також зазначити, що креативне підприємництво – це бізнес у межах креативної економіки, особливість якої – базуватись на знаннях, інформації, емоціях. Зауважимо, що на

сьогоднішній день сектор креативної економіки створює робочі місця з найбільшою оплатою. Досвід креативного підприємництва достатньо розповсюджений за кордоном. В ЄС культурні та творчі індустрії складають 4,4% ВВП та нараховують 7 млн. співробітників [1, с. 502].

Крім того креативність ототожнюють не тільки з інноваційністю але й існує ототожнення креативності та творчості. В цьому випадку, зазвичай, використовується поняття креативні індустрії. Підприємництво відіграє велику роль у сфері культури та надає поштовх для регулювання останньої. Креативні індустрії дозволяють вирішувати проблеми облаштування міського середовища та стають однією з прогресивних технологій та засобів розвитку сучасної інноваційної економіки, в тому числі в сферах культури і мистецтва.

Слід зауважити, що 19 листопада 2015 року у м. Києві підписано Угоду між Урядом України та Європейською Комісією про участь України у програмі «Креативна Європа» [8]. Імплементация Угоди передбачає створення бюро програми «Креативна Європа» в Україні, функціями якого є інформаційно-аналітичний супровід реалізації програми в Україні: аналіз впливу та результатів діяльності програми на розвиток вітчизняного сектору культури та креативних індустрій. Водночас в липні 2018 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про культуру» щодо визначення поняття «креативні індустрії»» [9]. Необхідність прийняття закону обґрунтовувалось тим, що законодавче визначення терміну «креативні індустрії» дозволить розпочати нормотворчу роботу в сфері стимулювання комерціалізації інноваційної творчої діяльності, адже креативне підприємництво має високий потенціал до генерування доданої вартості та створення нових робочих місць. Крім того, це сприятиме виконанню Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС.

Креативна індустрія це ще й значний внесок в економіку країни. Так, Бюро економічного аналізу міністерства торгівлі США (BEA) в спеціальному звіті «Допоміжний рахунок мистецтва і культурної продукції» (ACPSA), який охоплює період з 2013 по 2016 рр., доводить, що мистецтво – це стабільний і потужний двигун американської економіки. Реальний внесок креативної індустрії в економіку країни склав, наприклад, у 2016 році 804 млрд. доларів. Цей показник перевершує такі галузі, як будівництво (745 млрд. дол.), транспорт (577 млрд. дол.), туризм (516 млрд. дол.) та сільське господарство (164 млрд. дол.) [10, с.118]. Внесок же українського культурного сектору у ВВП країни у 2014 році становить біля 4,04% [10, с.282].

Зважаючи на зазначене, можна відмітити, що у сучасних економіках креативні індустрії стають усе важливішими. Вони роблять значний внесок в розвиток як економіки держави так і її регіонів, створюють робочі місця. Окрім того, вони

створюють підґрунтя для реалізації креативної думки, та розвитку людського капіталу.

Підкреслимо, що саме культура стає основою для здійснення креативної діяльності у всіх сферах людської активності. Креативне підприємництво стає важливим об'єктом управлінської, економічної та політично-правової діяльності органів влади і, зокрема, регіональної. Для підтримки креативного підприємництва у Україні стартувала програма Creative Enterprise - глобальна програма навчання у сфері культурних та креативних індустрій, яка проводиться Британською Радою спільно з британською агенцією з інновацій Nesta у більш ніж 15-ти країнах світу. В Україні тренінги були проведені у восьми українських містах, зокрема, у Харкові. Участь у програмі поглиблює розуміння підприємців щодо формату ведення креативного бізнесу. Так, підприємці вчаться працювати не для вузького кола споживачів, а розбудовувати свій людський креативний потенціал, створюючи підприємство та співпрацюючи з юридичними особами. Водночас, підприємці - учасники програми Creative Enterprise Ukraine підкреслили, що навіть у великих містах для креативних людей не створюються відповідні умови для реалізації їх творчих ідей та створення бізнесу на базі їх творчого таланту. Зокрема, бракує освітніх програм для підготовки креативних підприємців, тоді як талантів не бракує.

Висновки та пропозиції. Підприємницька діяльність як соціальний фактор формується в умовах ринкової інноваційно-орієнтованої економіки. Головне значення підприємницької діяльності полягає в тому, що вона створює умови для творчості та сприяє розвитку нового етапу розвитку економіки країни – креативної економіки. Підприємництво може діяти ефективно та креативно за наявності двох взаємопов'язаних обставин: креативної економічної свободи та підтримки влади. Для формування креативної економіки важлива активна позиція кваліфікованих творчих людей, які потребують самостійності, які бажають реалізувати свої творчі та організаційні здібності, мати можливість вибору.

Отже, формування креативної економіки напряму залежить від розвитку креативного підприємництва. Водночас створення необхідної інфраструктури та сприяння креативному сектору не може бути тільки ініціативою підприємців. Цей сектор економіки потребує залучення місцевої влади та громадських організацій для створення повноцінної екосистеми розвитку підприємництва. Держава та регіональна влада мають бути зацікавлені в діяльності ефективного конкурентоспроможного креативного підприємництва, яке забезпечуватиме відповідний рівень зайнятості та сприятиме підвищенню рівня життя населення. Підтримка креативного підприємництва може йти в напрямку створення сприятливого бізнес-середовища, запровадження освітніх програм підготовки творчих талантів та

зміцнення їх компетенції при створенні креативного підприємництва.

Список літератури:

1. Ткачук О.М. Креативність у підприємстві / О.М.Ткачук/ Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 7. – С. 500-503.
2. Стратегія розвитку інноваційної діяльності на період до 2030 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 року № 526-р. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-209p>
3. Скиба М. Креативна економіка в Європі: 5 кроків для злету [Електронний ресурс]/ Микола Скиба. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://life.pravda.com.ua/culture/2016/03/21/209710/>.
4. Господарський кодекс України. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
5. Інноваційне підприємництво : креативність, комерціалізація, екосистема : навч. посіб. для вищих навч. закладів / Авт. кол. : Ю. М. Бажал, І. В. Бакушевич, У. Венесаар ін. / за ред. д-ра екон. наук проф. Ю. М. Бажала.— К. : Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2015.— 278 с.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития [исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредиты, проценты и циклы конъюнктуры] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с

7. Котлер Ф. Основы маркетингу. – М.: издательство «Прогресс». – 1991.

8. Закон України «Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Європейською Комісією про участь України у програмі «Креативна Європа»: програма Європейського Союзу для сектору культури та креативності, та співробітництва між Україною та Європейським Союзом у підпрограмі «Медіа» програми «Креативна Європа» - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-19>

9. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про культуру» щодо визначення поняття «креативні індустрії» //відомості Верховної Ради. – 2018. - № 34. – ст. 257.

10. Давимука С. А., Федулова Л. І. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови : монографія / С. А. Давимука, Л. І. Федулова ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». – Львів, 2017. – 528 с.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Artiukhova Nadiia

PhD in Law, doctoral student,

National Academy of the Security Service of Ukraine

Kyiv, Ukraine

Peliukh O.S.

PhD in Law, doctoral student

National Academy of the Security Service of Ukraine

CRIME IN THE SPHERE OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE: CURRENT TENDENCIES AND PROSPECTS

Abstract. In the paper, the widespread types of crime in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine are defined and the most widespread of them are described. On the basis of the obtained results, the definition of the concept of “crime in the sphere of trade and economic cooperation” is offered. Specific features that distinguish crime in this sphere from that one in other spheres of public relations are revealed. Current tendencies and prospects for further development of the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine are suggested.

Key words: *crime, crime mechanism, trade and economic cooperation, pseudo-export, pseudo-import, national interests.*

Introduction. According to the International Monetary Fund (hereinafter – IMF) working paper “Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years?” [1], Ukraine is 23rd among 158 countries of the world according to the estimates of the size of the shadow economy over the last 25 years, leaving ahead only Georgia and Africa and South America countries. According to IMF experts, the size of the shadow sector within the national economy in relation to gross domestic product (hereinafter – GDP) is 44.8%. The Ministry of Trade and Economic Development of Ukraine suggests slightly lower indicators – 32% GDP [2], which still proves that almost one third of the national economy is currently in the shadow. We consider such situation to be significantly influenced by recent activation in trade and economic cooperation of Ukraine and other countries of the world.

Thus, Ukraine is now in the process of integration into the world economic space as an equal member of the global community that is why the development of trade and economic cooperation of Ukraine with EU countries, the USA and Eastern partners is a priority direction of the national economy. At the same time, Ukraine's transition to a market economy, development of entrepreneurship, promotion of competition, expansion of foreign trade in goods and services create favorable conditions for improving the existing ones and emergence of new unlawful mechanisms in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine. In this context, the urgency of the present research is explained by the need in timely detection of signs of the mentioned crime, their prevention and termination in order to protect the national interests of the state.

Analysis of recent research and publications. Detailed studies of economic crime have been carried out by the following foreign scholars: P. Newman, G. Edelhertz, M. Clinard, R. Quinney, G. Kaiser, N. Tideman, M. Schneider and others. The theory of economic crime was founded by the American

criminologist E. Sutherland, who in 1939 had introduced the concept of “white-collar crime” in the economic sphere. Academic interest in the problem of determining the nature and features of illegal activity in various sectors of the economy was demonstrated by such domestic researchers as: M. Bazhanov, I. Bazaruk, V. Bilous, S. Kravchuk, O. Litvak, O. Yakovlev and others. However, the problem of defining and characterizing crime in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine has not been properly studied yet, and therefore requires a comprehensive scientific research.

The goal of the paper is to identify and analyze the main types of crime in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine, define their specific features and develop a definition of the corresponding concept.

Presentation of the basic material. In order to solve the above-mentioned research issue, let us first determine the nature of the concept of crime as a whole. Thus, the authors of the Great Explanatory Dictionary of modern Ukrainian language consider “crime” as a violation of the norms of behavior established by law or other normative and legal acts [3, p. 1102]. In the legal encyclopedic literature crime is defined as a socially dangerous or harmful act (or inaction) that violates the rule of law [4, p. 696]. O.F. Skakun views crime more comprehensively, namely, as a socially dangerous or socially harmful unlawful guilty act (or inaction) of a delictual person, which assumes legal responsibility according to the current legislation [5, p. 598].

Considering the above-mentioned general theoretical approaches to the definition of the concept of “crime”, we suggest that its peculiar features are: social danger / harm to the individual, society or state; wrongful act (inaction); violation of the established rules/requirements, prohibition and restriction.

In order to define the concept of “crime” in terms of trade and economic cooperation of Ukraine and to

distinguish its characteristic features, let us consider the most common types of crime in the specified sector of the national economy.

Thus, crime in the sphere of trade and economic cooperation is related, first of all, to the activities of different entities:

- exporters who use transfer prices for the purpose of exporting financial resources and tax evasion;
- importers using “shady” schemes to avoid paying taxes.

In particular, in the process of cross-border trade (“unorganized” imports), the legal imports of goods to the country by physical entities (both residents and non-residents) with further resale on the domestic Ukrainian market can be observed. In the course of such trade, in addition to losing customs taxes, Ukraine also loses income taxes on sales of imported goods. Moreover, goods imported by individuals for their personal use do not undergo any checks and therefore can be harmful to health and life (toxic toys, radioactive kitchenware, etc.). However, such kind of trade, despite its social harm, is considered legal since it is almost impossible to prove that someone imports goods not for his own consumption.

Moreover, in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine, sham agreements are also very common. They are used to hide a real transaction in order to:

- pay less taxes;
- export financial resources.

The best example of a sham operation is pseudo-export. Its essence lies in the fact that during the implementation of the contract, which assumes the export of goods, the latter ones do not cross customs border, and are sold on the domestic market. However, the documents are processed as on the exported goods to get illegal refund of the value added tax (hereinafter – VAT). The main tendencies in terms of VAT administration are: reduction of economic efficiency of VAT administration against the background of increasing sectoral and inter-regional disparities in its compensation, annual increase in the number of law violations in the structure of economic crime and the amount of harm caused, high level of latent criminality, imperfection and instability of domestic legislation, corruption processes in the state and low efficiency of law enforcement and regulatory bodies [6].

Thus, the unlawful widespread use of VAT benefits that are supposed to stimulate domestic exports and improve the investment climate in the process of trade and economic cooperation is observed. Such situation leads not only to the irreparable damage to the state budget, but also prevents the state from making proper payments to law-abiding taxpayers.

Another widespread crime in the process of making foreign trade operations in Ukraine is the *export of goods/services at underestimated prices*. Thus, as a rule products are sold at low prices to companies registered in offshore zones and controlled by Ukrainian enterprises or individuals. As a result, the offshore company is reselling products at world prices, leaving all profits in its own accounts.

Another illegal mechanism in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine is the *export of*

goods/services at overcharged prices. Such mechanism is more complex than the previous one in terms of identifying and documenting it. It can be organized:

a) *using the chain of the official manufacturer*. Thus, products purchased from manufacturing plants at the regular factory price are exported at a much less price than the original cost. As a result, the amount of VAT that is claimed to be reimbursed during the further exports is unreasonably increased. The price is artificially overcharged by the “transit” enterprise involved in the scheme. Tax obligations of the “transit” enterprise are compensated by means of making various deliberately unprofitable transactions involving “bubble” enterprises. The export of these products is carried out at the address of an “affiliated” offshore enterprise. Whereas one of the characteristic features of this scheme is that the goods are further shipped to another non-resident, but already at their real value, and are then re-exported to Ukraine for reuse in VAT-free tax credit schemes.

b) *imitating the production of exported goods*. Thus, recently, the widespread schemes have been those which main link is a real enterprise that has production facilities and simulates the production process of exported products. In this case, “bubble” and “transit” enterprises are used at the stage of supply of raw materials at significantly overcharged prices to the address of such producer. This makes it possible to artificially raise the cost of manufactured products in many times and then export them at the prices set at the production stage. It should be noted that these schemes have the following characteristic features: being manufactured at the manufacturing company, the products with the technological cycle of production which requires a minimum volume of industrial operations (assembling products from several components, etc.) are used; final products are selected in such a way that, firstly, their value is not limited by the local legislation in force, secondly, that, if possible, there is no similar production in Ukraine, and third, that it is difficult to establish the real price of the components of the final product. Payments for the purchased components and finished goods are made with the manufacturer, usually by means of promissory notes. Such an enterprise receives only a small amount of money in return for the work performed.

Pseudo-import. Equally widespread are pseudo-import operations, which are accompanied by the withdrawal of large amounts of foreign currency, which is an additional factor of the national currency devaluation, especially in terms of crisis in the national economy development. Thus, the Law of Ukraine “On Foreign Economic Activity” allows to import goods without their actual importation into the customs territory of Ukraine, when the importation is carried out to third countries according to the Incoterms-2000 [7]. Therefore, a steady trend is observed in Ukraine: foreign currency funds are transferred abroad and subsequently transferred to accounts with foreign banks or, at best (in the post-crisis period), returned to Ukraine under the guise of foreign investments.

Another common type of crime in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine is one more synthetic method of money laundering – “carousel”

commodity schemes, which are accompanied by VAT reimbursement from the state budget. The general “carousel” scheme includes receiving money by the exporter from non-resident importer; a break in the scheme of transactions at the moment of money transfer from the resident exporter to the resident importer; the subsequent withdrawal of money to a non-resident exporter for further “slew”. Thus, payments sent abroad can be repeatedly returned by non-residents to the country in the carousel scheme of documentary (shell) export-import trade flows.

In the money laundering schemes import operations without importing goods into the customs territory of Ukraine are often used. In this case, the resident enters into an agreement with the bank to obtain a foreign currency loan under foreign trade contracts for the supply of goods. The funds are transferred on his behalf to the accounts of non-residents in foreign banks. In fact, goods are not coming to Ukraine.

In this context, it should be noted that, in accordance with the Law of Ukraine “On the Procedure for Settlements in Foreign Currency”, a foreign economic contract must be executed within 180 calendar days since the first transfer of funds to a non-resident account. Upon the expiration of this term (180 days after the payment according to the foreign economic contract), the business entity – the resident – is liquidated.

These trade and economic transactions are widely used for laundering (legalization) of capital by enterprises that are members of domestic financial-industrial groups (FIG).

In the recent years, a significant spread of crime in the sphere of trade and economic cooperation has also taken place on the temporarily occupied territories of Ukraine, where this activity is not regulated and taxed by Ukrainian laws and is in fact a “black hole” for the domestic economy. Corruption at the checkpoints between the occupied areas and the territory that is under state control creates conditions for the development of new shadow schemes. Thus, according to the experts of the real sector

It should be noted that not only foreign and domestic economic entities, but also other stakeholders in the sphere of trade and economic cooperation may also be involved in committing crime in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine. Among them: officials of state regulatory and administrative bodies, who carry out regulatory policy in this direction, representatives of foreign intelligence services, who influence certain processes in this sphere, in particular from legal positions – members of foreign trade missions, employees of economic and trade departments of embassies, representatives of foreign trade delegations in Ukraine, etc.

Such opinion is explained by the fact that at the present stage of development of the domestic economy, foreign financial and industrial capital is actively penetrating into all its strategically important sectors, including and the sphere of trade and economic cooperation. Thus, the dominant part of the Ukrainian GDP (over 40%) is formed by enterprises controlled by financial-industrial groups (FIG). Positioning

themselves as Ukrainian, such FIGs often have foreign jurisdiction (including offshore), which promotes a comprehensive lobbying of foreign interests in the above mentioned sphere.

The types of crime analyzed in this paper are the most widespread in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine, however their list is not complete, and moreover, has a steady tendency for constant modification and improvement, as it was already emphasized.

Based on the above mentioned and taking into account the theoretical provisions, we consider that the essential features of crimes the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine are as follows:

- they are a more complex socio-economic phenomenon than traditional crime;
- have high latency and intellectual character;
- often look like legitimate trade and economic activities;
- combine legal and illegal business activities;
- adapt to new forms and methods of business activity;
- are widespread on the temporarily occupied territories of Ukraine;
- cause significant damage to the national interests due to non-payment of obligatory charges to the state budget of Ukraine, concealment of crime-generated incomes, getting money out of the state;
- damage the international reputation of the state and its image as a reliable trading partner;
- offenders (natural or legal persons, residents and/or non-residents) have a perfect knowledge of market situation, quickly get familiar with new banking, tax and customs technologies necessary for business operations, etc.;
- persons who commit these crimes use the imperfections and gaps in the current legislation that regulates the corresponding economic activity.

Conclusions. Based on the results of the conducted research, we offer to define the concept of “crime in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine” as a socially dangerous action (inaction) of domestic economic entities and their foreign partners arising in the process of mutual trade, production, economic, financial and other relations in terms of cross-border movement of goods, capitals, services, etc., that contradict with national and international legislature and pose a threat to the social order and economic well-being both at national and global scale.

Various essential features of the crime in this area indicate that they can slow down the pace of economic development, cause significant economic losses to the state, reduce budget revenues, reduce credit and investment ratings, as well as become a major obstacle to Ukraine’s integration into the global economic space.

Prospects for further research consist in the development of a system of measures aimed at identifying, preventing and terminating crime in the sphere of trade and economic cooperation of Ukraine.

References

1. IMF Working Paper №. 18/17 “Shadow Economies Around the World: What Did We Learn

Over the Last 20 Years?" URL: <https://www.imf.org/en/publications/wp/issues/2018/01/25/shadow-economies-around-the-world-what-did-we-learn-over-the-last-20-years-45583>. (Access date: 30.08.2019)

2. The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Tendencies of the shadow economy in Ukraine in 2018. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>. (Access date: 30.08.2019)

3. Busel V. T. the Great Explanatory Dictionary of modern Ukrainian language. Kyiv. Irpin : VTF "Perun". 2009. 1736 p.

4. Shemshuchenko Iu. S. The encyclopedic dictionary of law. Kyiv. Jurydychna dumka. 2007. 992 p.

5. Skakun O. F. Theory of state and law (Encyclopedic course). Kharkiv: Espada. 2009. 752 p.

6. Cherniavskiy S.S., Dovbash R.S. Countering crime in the sphere of illegal VAT refund. Kyiv. 2009. 216 p.

7. The law of Ukraine "On foreign economic activity", 16.04.1991 p. № 959. URL : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1392932053382312. (Access date: 30.08.2019)

8. Tyschiuk T. Movement to Europe "in shadow". Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine. URL : <https://projects.zn.ua/macrolevel/ruh-do-yevropi-v-tini-abo-yakim-ye-riven-tinovoyi-ekonomiki-u-zovnishnotorgovelnih-operacijah-ukrayini-ta-yes-i-yak-zapobigti-yogo-podalshomu-zrostantnyu-.html>. (Access date: 30.08.2019).

Zaiats Kostiantyn Dmytrovych

*Kharkiv National University of Internal Affairs
(postgraduate student)*

FEATURES OF MODERN FRAUD DISGUISED BY BUSINESS ACTIVITIES

Костянтин Дмитрович Заяць

*Харківського національного університету внутрішніх справ
(аспірант)*

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ШАХРАЙСТВ ЗАМАСКОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Summary. The article reveals the features of fraud committed under the guise of economic legal relations. Given the modern forms and manifestations of these crimes, their essence is determined, as well as the specifics of the subject of the attack, methods of commission, typical traces, personality characteristics of fraudsters and their victims.

The characteristics of the methods of fraud carried out under the guise of business transactions are disclosed taking into account their division into the following groups: 1) frauds that have the shell of investment companies; 2) fraud disguised by insurance relations; 3) fraud disguised by credit and banking operations; 4) fraud committed under the guise of carrying out trading activities or activities to provide services; 5) fraud in the form of seizing money from the state budget as compensation for the payment of value added tax on manufactured products. Examples of schemes for the commission of such crimes, on the facts of which criminal proceedings have been instituted, are given.

Анотація. У роботі розкрито особливості шахрайств, що вчиняються під прикриттям господарських правових відносин. З урахуванням сучасних форм і проявів цих злочинів визначено їх сутність, а також специфіку предмету посягання, способи вчинення, типові сліди, характеристику особи шахраїв та їх жертв.

Характеристику способів шахрайств, що вчиняються під прикриттям господарських операцій, надано з урахуванням їх поділу на наступні групи: 1) шахрайства, що мають оболонку діяльності інвестиційних компаній; 2) шахрайства, що маскуються відносинами у сфері страхування, серед яких виокремлено обманне залучення клієнтів страховими компаніями з наступним заволодінням страховими внесками, та отримання страхових виплат клієнтами шляхом обману страхових компаній; 3) шахрайства, що маскуються кредитно-банківськими операціями; 4) шахрайства, що вчиняються під прикриттям здійснення торгівельної діяльності або діяльності з надання послуг; 5) шахрайства у формі заволодіння грошима державного бюджету в якості компенсації за сплату податку на додану вартість виробленої продукції. Наведено приклади схем вчинення таких злочинів, за фактами яких відкрито кримінальні провадження.

Keywords: *fraud, fraud in the insurance industry, fraud in the field of investment, fraud in the provision of services, fraud in the field of trading, fraud by realtors, fraud in the sale of dietary supplements.*

Ключові слова: *шахрайство, обман у сфері страхування, обман у сфері інвестиційної діяльності, обман під час надання послуг, обман у сфері торгівельної діяльності, обман ріелтерами, обман під час продажу біологічно активних добавок.*

Постановка проблеми. До шахрайств, вчинених під прикриттям господарської діяльності, відноситься заволодіння чужим майном або правом

на нього шляхом обману у сфері діяльності інвестиційних і страхових компаній, банківських установ, організацій, що займаються торгівельною

діяльністю чи надають послуги, а також дії направлені на заволодіння грошима державного бюджету під виглядом компенсації податку на додану вартість.

Специфікою цих різновидів злочинів є те, що схема реалізації злочинного задуму має чітко виражений інтелектуальний характер, обман потерпілих більш витончений, тому його ознаки вкрай складно виявити, задокументувати і довести в суді. Вчені, які досліджували злочини у сфері економіки та механізм протидії їм, однотайно відмічали їх особливу суспільну небезпеку. Не дивлячись на те, що насильство під час вчинення інтелектуальних злочинів не застосовується, їх вчинення має прямий вплив на ріст загальної рівня злочинності, особливо організованих її форм. Ці прояви провокують ріст таких небезпечних кримінальних правопорушень, як викрадення людей, вбивства на замовлення, вимагання, підпали автомобілів, будинків і підприємств, рейдерські захоплення об'єктів власності та багато інших актів кримінальної поведінки, що пов'язані із перерозподілом сфер впливу злочинних груп. Саме тому проблема протидії цій категорії злочинів вимагає постійної уваги і науково-методичного оновлення положень методики їх розслідування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемна розслідування шахрайств у різний час приділялася увага у дослідженнях багатьох відомих вчених, зокрема С.С. Чернявського, С.М.Астапкиної, А.Ф.Волобуєва, О.В.Волохової, Т.А.Пазинич, Н.В.Павлової, А.А.Сандрачука, В.В.Корнієнка, М.Ф.Галагузи, В.М.Єгошина, В.Ю.Голубовського, О.В.Журавльова, В.В. Колесникова, О.І.Лученка, О.С.Овчинського, В.І.Отряхіна, Р.С. Сатугєва, Г.М.Спіріна, К.В.Суркова, Є.П.Фірсова, С.Ю. Шарова та інших. **Невирішені раніше частини спільної проблеми.** Разом з тим потрібно зазначити, що на цей час залишається багато проблемних і малодосліджених питань у цій сфері, зокрема це стосується висвітлення особливостей механізму вчинення сучасних шахрайств, що вчинюються під оболонкою господарської діяльності.

Метою представленої роботи поставлено висвітлення характеристики елементів механізму вчинення злочинів вказаної категорії, зокрема визначення особливостей предмету посягання, способів вчинення, типових слідів, а також особливостей характеристики особи потерпілих та шахраїв.

Виклад основного матеріалу. Шахрайства, що вчиняються під оболонкою господарських правовідносин, за зовнішніми проявами співпадають зі всіма ознаками реальної економічної діяльності суб'єктів. Злочинці засновують і реєструють юридичну особу, наймають працівників, відкривають рахунки у банках, виробляють план роботи та бізнес проекти, організовують рекламу і виставки продукції, проводять зустрічі та переговори, під час яких вражають своєю репутацією ділових партнерів та своїх клієнтів. Шахраї імітують діяльність, яка зовні відповідає професійним стандартам і традиціям, а також нормативним вимогам і ознакам

законної господарської діяльності. Це забезпечує довіру широкого кола клієнтів – потенційних жертв шахрайства, а також зводить нанівель можливість вчасно виявити і припинити цю злочинну діяльність органами правопорядку. Слід зауважити на тому, що навіть при виявленні ознак складу злочину у діях шахраїв даної категорії вкрай важко довести злочинний умисел у матеріалах кримінального провадження. Адже злочинці прикривають обман діяльністю господарюючого суб'єкта і намагаються перевести претензії потерпілих у площину спору, що вирішується у суді на загальних підставах. Крім того, використовуючи статус суб'єкта господарської діяльності для обманного заволодіння чужим майном через укладання договорів, шахраї намагаються перекласти відповідальність по відшкодуванню збитків потерпілим на юридичну особу (підприємство). Приймаючи до уваги той факт, що засновником виступає у таких схемах, як правило, підставна особа, а рахунки підприємства виявляються пустими, перспективи матеріальної компенсації потерпілі у кримінальних провадженнях не мають.

Щодо *особливостей предмету посягання шахрайств* даної категорії необхідно відмітити наступне. Вивчення судової практики у кримінальних провадженнях, а також власний досвід розслідування таких злочинів дає підстави стверджувати про те, що схеми обману у більшості випадках направлені на заволодіння грошима у готівковій та безготівковій формах (78 %). При цьому частіше дії шахраїв націлені на заволодіння безготівковими грошовими коштами. В першу чергу це пов'язано із активним впровадженням у більшість розрахункових операцій на ринку України електронних банківських систем.

Слід зауважити на тому, що в окремих випадках шахраї шляхом обману вилучають у потерпілих і майно, зокрема автомобілі, сільськогосподарську техніку, устаткування, товари виробництва, паливно-мастильні матеріали, сировину та інше.

Способи вчинення шахрайств, що вчинюються під прикриттям господарських операцій, доцільно розкривати з урахуванням їх поділу на сфери діяльності інвестиційних і страхових компаній, банківських установ, організацій, що займаються торгівельною діяльністю та надають різного роду послуги, а також сферу сплати податків суб'єктами господарювання.

Шахрайства, що мають оболонку діяльності інвестиційних компаній, реалізуються у наступний спосіб. Організована злочинна група реєструє юридичну особу, основою якої відповідно до статуту підприємства є інвестиційна діяльність. Через розповсюдження реклами про вигідність вкладів, успіхи на ринку, широке коло клієнтів, гарантії ведення бізнесу, а також використовуючи сітєвий підхід та технології залучення клієнтів компанія залучає кошти вкладників. Певний час компанія імітує ведення господарської діяльності та дійсно виплачує значні дивіденди, чим привертає увагу більшого кола вкладників та маскує злочинні

наміри засновників. Адже саме у період максимального напливу грошей інвесторів, виплати припиняються разом із функціонуванням компанії, яка є фактично виявляється просто мильною бульбашкою на ринку [1, с. 65].

Наведена схема обману набула особливого розмаху в 90-ті роки, але вона є актуальною і зараз, оскільки є занадто зручним і спокусливим інструментом заволодіння чужими коштами у великих розмірах.

Способи вчинення шахрайств, що маскуються відносинами у сфері страхування, поділяються на дві основні групи: 1) обманне залучення клієнтів страховими компаніями з наступним заволодінням страховими внесками; 2) отримання страхових виплат клієнтами шляхом обману страхових компаній.

Щодо першої групи способів необхідно зазначити наступне. Страхування – це юридичний інститут, який створюється для покриття збитків чи потреб, що виникають при настанні певних подій (страхових випадків). Вчені, які займалися дослідженням шахрайств у даній сфері відносин, зазначають про те, що діяльність страхових фірм часто використовується для прикриття злочинного задуму заволодіння страховими вкладками через невиконання або неповного виконання взятих на себе зобов'язань [2, с. 86-87].

Сутність обману під час укладення угоди страхування полягає в тому, що представники страхової компанії повною мірою усвідомлюють, що після заволодіння страховим внеском компанія не буде виконувати свої зобов'язання у разі настання страхового випадку. Обман при цьому може виражатися у фіктивному посиланні на страхування внесків; у видачі фіктивного (недійсного) страхового полісу; у дії від імені неіснуючої (фіктивної) страхової компанії та інших обставинах.

Для реалізації схем обману страхувальників також використовується інститут страхових агентів і страхових брокерів, та необізнаність громадян і юридичних осіб у цих питаннях. Шахраї діють від імені страхових фірм, приймають страхові внески клієнтів, при цьому сподіваючись на те, що при відсутності страхового випадку претензії не надійдуть до компанії, і, навіть, у разі настання випадку матеріальної відповідальності вони не понесуть [2, с. 86-87].

Щодо способів шахрайств через отримання страхових виплат клієнтами страхових компаній необхідно зазначити про те, що більшість цих злочинів вчиняється через укладення договорів страхування транспортних засобів у разі дорожньо-транспортних пригод та страхування будинків від пожеж. Досить рідко, але мають місце на практиці випадки імітації смерті людини, життя якої було застраховане.

Значна кількість шахрайств під прикриттям договору страхування автомобілів реалізується через отримання страхової суми при фактично інсценованій дорожньо-транспортній події або імітованому угоні.

Також аферисти намагаються застрахувати вантаж у контейнерах при його перевезенні, при цьому організують під час слідування пошкодження або зрив пломби з контейнерів, імітуючи таким чином викрадення вантажу. Страхова компанія примушується виплатити страхову суму за втрату майна, якого насправді в контейнері не було. Для протидії такому шахрайству страхові компанії направляють своїх представників, які повинні контролювати правильність завантаження товару і пломбування контейнерів. Але заробітна платня у таких представників невелика, що полегшує шахраям їх підкуп. Крім того, злочинці фальсифікують документи про втрату, порчу продукції, завищують вартість вантажу та вдаються до інших видів обману [2, с. 88-89].

Аналогічним чином здійснюється обман при страхуванні будинків, цінних колекцій, картин відомих художників, предметів антикваріату та іншого майна.

У випадках використання договорів страхування життя та здоров'я людини, шахраї вдаються до фальсифікації документів про настання страхового випадку. Іноді має місце злочинної змови з працівниками медичних закладів, державних відділів реєстрації актів цивільного стану. Зафіксовані також випадки умисного спричинення тілесних ушкоджень застрахованій особі, та укладення угоди страхування після настання страхового випадку.

Уразливою для злочинних посягань є також сфера банківської діяльності. Найбільш розповсюдженими *способами шахрайств, що маскуються кредитно-банківськими операціями, є наступні*: 1) заволодіння грошима клієнтів банку шляхом зняття їх з банківських рахунків за допомогою використання підроблених або викрадених чужих документів; 2) заволодіння грошима банку, що отримуються за кредитним договором, умови якого не виконуються.

Обманне одержання кредиту з наступною розтратою за нецільовим призначенням залишається вже більше 20 років поширеним злочинним промислом в Україні. Але до цього часу має місце негативна практика реєстрації та розслідування даних фактів за статтею 222 Кримінального кодексу України, як шахрайство з фінансовими ресурсами. Ця правова помилкова практика у кваліфікації кримінальних діянь призводить до того, що злочинцям призначаються м'які покарання, а співучасникам вдається уникнути відповідальності. Багато вчених звертали увагу у своїх працях про помилковість такої позиції, оскільки диспозиція вказаної норми охоплює тільки частину суспільно небезпечних дій злочинців. Зокрема до відповідальності притягується певна особа тільки у частині подання до банку недостовірних відомостей (фіктивних документів) про платоспроможність суб'єкта кредитування [3, с. 35-37; 4, с. 32-37; 5, с. 82-85]. В той час коли, на наше переконання, увага слідства повинна бути зосереджена на встановленні умислу щодо заволодіння сумою кредиту шляхом обману

банку, тобто на доказуванні ознак складу шахрайства передбаченого статтею 190 Кримінального кодексу України.

Необхідно звернути увагу на те, що у реалізації злочинного задуму шахраїв майже у кожному випадку ключову роль грає співучасть або недбале відношення до виконання своїх обов'язків працівників банківської установи.

Так, аналіз практики господарських судів з розгляду справ про неповернення кредитів, та кредитні зобов'язання виявляє наступні сприятливі для зловживань факти:

- порушення встановленого порядку укладання кредитних договорів;
- недостатня обізнаність працівників банків у правовому регулюванні засобів забезпечення кредитів (поруки, гарантії, застави, страхування);
- не проведення банками перевірок поданої суб'єктом документації про його фінансовий стан та платоспроможність;
- не обумовленість кредиту, що надається;
- недостатній контроль цільового використання наданих у кредит коштів [6, с.212].

Вчені, які займалися проблематикою протидії злочинності в секторі банківської діяльності, визначили, що найбільш розповсюдженим є наступний механізм вчинення шахрайств:

1) зловмисники утворюють фіктивне підприємство (чи їх мережу) для перерахування у подальшому на їх рахунки кредитних грошей;

2) складають фіктивні документи, що створюють уяву про адекватний фінансовий стан підприємства;

3) складають фіктивні документи про нібито укладені угоди для обґрунтування кредитного запиту;

4) складають і подають фіктивні документи або неправомірно одержані документи про гарантії повернення кредиту (останнього часу з метою забезпечення кредиту подається неповноцінне майно або майно, яке вже не належить одержувачу кредиту);

5) укладають кредитну угоду з банком та подають необхідні для цього документи (заявки; копії установчих документів; відбиток печатки та зразків підписів; довідки органів податкової адміністрації; копії контрактів тощо);

6) перераховують грошові кошти, одержані у вигляді кредиту, на рахунки комерційних структур, з керівниками яких досягнута відповідна домовленість;

7) матеріалізують грошові кошти у готівку, ВКВ чи матеріальні цінності;

8) домагаються перенесення строку повернення кредиту шляхом підроблення документів про тимчасову відсутність у них коштів (нібито через затримку їм платежів з боку партнерів), або зникають і переходять на нелегальне становище [1, с. 171-172].

Типовими й найбільш розповсюдженими способами шахрайств, що вчиняються під прикриттям здійснення торгівельної діяльності або діяльності з надання послуг, є наступні.

1. Використання інституту передоплати вартості товару або послуг при їх замовленні. Для реалізації схеми шахрайства злочинці реєструють підприємство, поширюють рекламу у різний спосіб про вигідність пропозицій, які характеризуються такими якостями, як дефіцитність запропонованих товарів та послуг, їх висока якість та ціна нижче середньої на ринку. Після прогнозованого звернення ряду клієнтів укладаються угоди на поставку товарів або надання послуг, приймаються гроші в якості завдатку, сума якого складає не менше 50% вартості. В подальшому умови угод не виконуються, а гроші розкрадаються злочинцями.

2. Заволодіння грошима громадян під прикриттям надання посередницьких послуг пошуку житла для купівлі чи оренди, оформлення документів для виїзду за кордон, працевлаштування, укладення шлюбів та інших.

В Україні зараз функціонує безліч підприємств, що пропонують різного роду посередницькі послуги, що користуються підвищеним попитом серед населення. Більшість засновників таких підприємств просто орендують офіси, наймають персонал, який тільки імітує певну діяльність на користь клієнтів. Плата за такі послуги фірми є значною, і її присвоєння є головною метою шахраїв-підприємців. Найбільш уразливими секторами виявляються зараз ринок нерухомості та ринок працевлаштування.

Багато й фіктивних фірм, що імітують надання послуг з працевлаштування громадян, особливо якщо це пов'язано із оформленням виїзду за кордон. Такі фірми приймають гроші за послуги по оформленню закордонних паспортів, дозволів на виїзд, віз, офіційних запрошень від роботодавців, анкет, тощо. Користуючись тим, що оформлення документів та пошук місця роботи клієнту може тривати певний проміжок часу, персонал максимально відтягує строк виконання зобов'язань. При цьому працівники фірми жодним чином не сприяють працевлаштуванню клієнтів. Вони тільки приймають плату на послуги, розраховуючи на те, що за цей період жертва сама знайде роботу або взагалі відмовиться від очікування позитивного результату спілкування із представниками фірми.

Реалізується й інша схема злочину у даній сфері. Так, шахраї від імені фірми оголошують про набір робочого персоналу для відомих закордонних компаній.

Пропонується офіційне працевлаштування у розвинених країнах, з високою заробітною платнею моделям, танцівницям, ландшафтним дизайнерам, гувернанткам, нафтовикам, шахтарям. Після звернення маси бажаючих з них збираються гроші за курси навчання, ліцензії, страхування, реєстрацію закордоном, порт фоліо і трансфер до іншої країни. Через певний час офіс фірма закривається, і зв'язок з її персоналом зникає. Часто разом із грошима жертв шахраї викрадають їх документи, з використанням яких потім оформлюють кредити.

Необхідно звернути увагу на те, що під прикриттям такої діяльності фірм часто

здійснювалась й торгівля людьми, з вивезенням їх за кордон і подальшою експлуатацією.

3. Продаж громадянам, які бажають працювати вдома, продукції, сировини або знарядь для виготовлення продукції по явно завищеним цінам. У такий спосіб шахраї збувають дешеву продукцію, що не користується попитом на ринку.

Вивчення судової практики у справах про шахрайства, а також власний досвід розслідування даних злочинів свідчать про збут потерпілим у вказаний спосіб за цінами, що у декілька разів перевищують ринкову, міцелію грибів (грибниць), саджанців різних рослин під видом рідкісних, шиншил, кролів, свічний віск, мила, фарби, гіпсу, інформаційних баз даних клієнтів, телефонних довідників, прасок та багато іншого.

У всіх випадках придбання такої продукції для роботи на дому чи власного бізнесу повернути її неможливо, сплачені гроші втрачаються.

Аналогічну схему використовують зараз компанії, які пропонують своїм працівникам або агентам періодично купувати товар, ціна на який завищена, для подальшої реалізації. За такою схемою зараз намагаються діяти фірми, що торгують біологічно-активними добавками, засобами народного лікування, несертифікованою косметикою, побутовими приладами із сумнівною якістю тощо.

4. Заволодіння грошима громадян під виглядом надання послуг з кодування від алкогольної та наркотичної залежності, ігроманії, табакокуріння.

Окремим способом шахрайства, що має оболонку здійснення господарської діяльності, є заволодіння грошима, що виплачуються із бюджету в якості компенсації за сплату податку на додану вартість виробленої продукції.

Сектор контролю за сплатою податків суб'єктами господарювання завжди вимагав особливої уваги з боку органів правопорядку та криміналістичного забезпечення протидії злочинам у цій сфері. Серед таких злочинів особливе місце займає заволодіння бюджетними грошима шляхом обману.

Відповідно діючого законодавства України окремі категорії суб'єктів оподаткування звільняються від сплати так званого податку на додану вартість (далі – ПДВ). Цей вид пільги запроваджено в якості механізму, що повинен стимулювати вітчизняних виробників продукції, які займаються експортом. Цими преференціями активно користуються нечесні ділки та аферисти, завдаючи державі неабияких збитків.

Не дивлячись на кардинальні зміни у законодавстві щодо порядку відшкодування ПДВ, зокрема введенням автоматизованої системи адміністрування заяв суб'єктів оподаткування, які претендують на таку податкову пільгу, та автоматичної перевірки багатьох аспектів господарських операцій на ринку, злочинці не залишають спроб обманути державні органи контролю.

Так, з 2010 році впроваджено положення нового Податкового кодексу України [7] та

Порядок реєстрації і перевірки заяв платників податків постановою Кабінету Міністрів України № 26 від 25.01.2017 «Про затвердження Порядку ведення Реєстру заяв на повернення суми бюджетного відшкодування податку на додану вартість» [8]. Нововведення значно ускладнили реалізацію злочинного задуму щодо заволодіння бюджетними коштами через механізм компенсації НДС на підставі документів про угоди, які фактично були «каруселлю» псевдо експортних операцій, але факти такі все ж таки фіксуються.

За даними заступника Голови Державної фіскальної служби України у 2018 році Сергія Белана, на даний час впроваджені унікальні заходи протидії шахрайствам у даному секторі. Цей комплекс заходів поєднує електронний контроль кожної операції платника податків з одночасною перевіркою її ризиків порушення податкового законодавства. При цьому блокується виплата компенсації НДС і здійснюється детальна перевірка діяльності суб'єкта господарювання, якщо виявляються наступні факти:

- реєстрація проведена за недійсними або підробленими документами;
- реєстрація проведена фізичною особою з наступною передачею (перереєстрацією) права власності на недієздатну або неіснуючу особу;
- реєстрація фізичною особою, яка не мала намірів займатись фінансовою і економічною діяльністю;
- реєстрація і проведення фінансово-господарської діяльності без згоди засновників підприємства;
- наявний вирок суду у відношенні посадової особи - платника податків за вчинення злочину, пов'язаного із фіктивним підприємництвом [9].

Крім того, регіональні підрозділи Державної фіскальної служби України визначають ризики операцій щодо суб'єктів платників податків, строк існування яких є незначним (квартал); які не мають відкритих рахунків у банках; офіційний представник платника податку або засновник є посадовою особою або засновником підприємства, що було ліквідовано за процедурою банкрутства; платник податку не подає до податкової інспекції фінансовий звіт за обліковий період.

Впровадження зазначених заходів надало можливість знизити до мінімуму випадки злочинних посягань у даному секторі та швидко їх виявляти.

За словами Сергія Белана за останній період було виявлено декілька випадків вчинення шахрайських обмудок, під час проведення яких предметами експорту використовувався товар, вартість якого була завищена у сотні разів за допомогою фіктивних поставщиків. Останні відразу офіційно банкрутіли або зникли через перереєстрацію на третіх осіб (померлих, недієздатних, іноземців, неіснуючих)[9].

Аналіз судової практики свідчить про те, що шахраї активно використовували операції по експорту псевдо технічних приладів з такими назвами, як «електронні мембрани»,

«п'єзоелементи», «нанотрубки», «оптичні лінзи» та інші.

Так, у Харкові було розкрито схему злочинної оборудки, де замовниками виступали бюджетні організації підприємств різних регіонів. Сутність обману полягала у наступному. На протязі декількох років за договорами поставки було вивезено за кордон майже 100 тисяч «датчиків тиску п'єзо електронних», що були нібито виготовлені на підприємствах Харківської області. Загальна декларована вартість датчиків склала 306 млн. гривень, тобто вартість одного датчика була близько 450 доларів США, при їх реальній ринковій вартості у 2 долари США. Відповідно калькуляції виробника 94% собівартості датчика складала звичайна автозапчастина, яку можна було придбати вільно на авто ринку. Для уникнення можливих перевірок товар переправлявся авіаційним транспортом або автомобілем через найближчі пункти митниці. Слідував він нібито до фірм у Польщі та Великобританії. Фактично товар поміщався до логістичних складів у Польщі, а потім повертався в Україну вже за зміненими інвойсами, відповідно яких вартість датчиків складала 2,5 доларів США за одиницю. Внаслідок декількох таких оборудок державі нанесено збиток у розмірі 50 млн. гривень [9].

Також було викрито діяльність злочинної групи, що намагалась імітувати аналогічну товарно-експортну операцію з поставкою партії так званих «нанотрубок» до Гонконгу, вартість яких складала відповідно супровідних документів 450 євро за 1 кг продукції. Під час затримання партії виявилось, що замість заявленої хімічної продукції у контейнерах була звичайна сажа, а її власником за документами було керівництво торгівельної мережі продуктів харчування.

Працівникам оперативних підрозділів під час спілкування з науковими організаціями, які проводили дослідження у цій сфері, вдалось встановити, що заявленої партії нанотрубок вистачило б для потреб усіх країн Південної Азії до 2040 року [9].

Слід звернути увагу на те, що з шахрайством даного різновиду поєднується завжди ціла низка злочинів, пов'язаних із корупцією.

Сліди шахрайства. Специфікою шахрайств, вчинених під прикриттям господарських відносин, є використання різноманітних підроблених та фіктивних документів, особливості і місцезнаходження яких залежить від сфери діяльності суб'єкта господарювання. Джерелами інформації є засновницькі, бухгалтерські, банківські документи тої чи іншої юридичної особи.

Джерелами доказів шахрайств даної категорії можуть бути й інші документи. Наприклад, під час оборудок, пов'язаних з незаконною компенсацією із бюджету ПДВ, залишаються сліди у різноманітних документах, які складаються при здійсненні експортної господарської операції та наступному зверненні суб'єкта господарювання. Крім того, що документи знаходяться у останнього, вони залишаються й в органах фіскальної й митної

служби, в органах Держказначейства і у відділеннях торгово-промислової палати та інших підрозділах фінансового контролю і моніторингу. Зокрема, у підрозділах фіскальної служби підлягає вилученню пакет фіктивних документів: вантажно-митні декларації, податкові декларації, декларації з ПДВ та інші; на пункті митниці вилучати необхідно вантажно-митні декларації, що підтверджують перетин товарів за кордон, інвойси про параметри вантажу та детальну характеристику перевезених товарно-матеріальних цінностей, сертифікати походження вантажу та інші супровідні документи. В органах державного казначейства знаходяться такі важливі джерела доказової інформації як висновки щодо підтвердження сум відшкодування ПДВ конкретному суб'єкту господарювання – платнику податків; платіжні доручення про перерахування коштів з державного бюджету на його рахунки в якості відшкодування ПДВ. У відділенні торгово-промислової палати знаходяться заяви підприємств – експортерів на отримання сертифікатів якості на товари, призначені до експорту, а також матеріали перевірок, які повинна здійснити палата, сертифікати якості [2, с. 102].

Особливості характеристики особи злочинців. Шахраїв, які користуються механізмом ринкових відносин, а також оболонкою кредитно-банківських, інвестиційних та інших господарсько-фінансових операцій, які вміють прикривати злочин порушеннями умов укладеної угоди та відповідно переводити претензії потерпілих на рівень спорів у судах, необхідно назвати «елітою» серед представників кримінального світу. Злочинці даної категорії – це інтелектуально обдаровані особи, які бачать метою свого життя виявляти слабкості державної системи й законодавства, та користуватися ними для власного збагачення. Ці особи налаштовані на образ існування паразиту, який витрачає мінімум власної енергії за рахунок виснаження іншого організму. Для забезпечення такого образу життя шахраї готові йти на ризик, але при цьому приймають всі заходи за для забезпечення своєї безпеки.

Характеристика особи потерпілого. Потерпілими від шахрайств даної категорії можуть виступати фізичні особи – підприємці, споживачі продукції та послуг; юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність; державні та комунальні підприємства; органи місцевого самоврядування та органи державної влади.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумок, хотілось би зазначити про те, що одним з актуальних питань сьогодення є потреба ретельного дослідження і науково-методичного висвітлення особливостей сучасних видів шахрайств. Адже формування доказової бази у таких кримінальних провадженнях вимагає надзвичайного рівня професіоналізму слідчого. Представлена робота є одним з кроків у висвітленні характеристики найбільш складного різновиду цього злочину – шахрайств, що вчиняються під оболонкою господарської діяльності, і може бути основою розбудови методики їх розслідування.

Список літератури.

1. Протидія економічній злочинності / П.І. Орлов, А.Ф. Волобуєв, І.М. Осика, Р.Л. Степанюк, І.М. Зарецька, Едвард Картер, Річард Ворнер. – Харків: Нац. ун-т внутр. справ, 2004. – 320 с.
2. Пазинич Т. А. Криміналістична характеристика та основні положення розслідування шахрайств : дис... канд. наук: 12.00.09 / Національний університет внутрішніх справ України. Харків, 2007. 189 с.
3. Василичук В.І. Теоретико-прикладні аспекти розслідування шахрайства з фінансовими ресурсами // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ України – К., – 2000. - №1. – С. 34-56.
4. Мойсик В.Р., Андрушко П.П. Шахрайство з фінансовими ресурсами // Вісник Верховного суду України. – 2000. - №2. - с. 32-37.
5. Волобуєв А. Криміналістична характеристика злочинів у сфері кредитних відносин // Підприємництво, господарство і право. – 2001. - № 7. - С. 82-85.

6. Притика Д.М. Деякі проблеми застосування арбітражними судами кредитного законодавства. Злочини у фінансово-кредитній сфері // Вісник Вищого арбітражного суду України. – 2000. - №3. – С. 212.

7. Податковий кодекс України // Офіційний вісник України від 10.12.2010 — 2010 р., № 92, том 1, стор. 9, стаття 3248, код акта 53775/2010.

8. Про затвердження Порядку ведення Реєстру заяв на повернення суми бюджетного відшкодування податку на додану вартість: Постанова Кабінету Міністрів України № 26 від 25.01.2017 // Офіційний вісник України від 10.02.2017 — 2017 р., № 12, стор. 17, стаття 337, код акта 84796/2017.

9. Бодня Т. Зламати карусель. Чому ПДВ став улюбленим податком у злочинців : з матеріалів інтерв'ю С.Белана від 4.10.2018, Цензор.НЕТ, URL: https://censor.net.ua/ua/resonance/3089342/zlamaty_karusel_chomu_pdv_stav_ulyublenym_podatkom_u_zlochyntsiv

Мухитдинова Фирюза Абдурашидовна

доктор юридических наук, профессор

Ташкентского государственного юридического университета

Баймуродов Ботир Панжи угли

Преподаватель

Ташкентского государственного юридического университета

Хусанбаев Олим Отамуратович

кандидат юридических наук, доцент

Ташкентского государственного юридического университета

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ, НРАВСТВЕННО-ВОСПИТАТЕЛЬНЫЕ ИДЕИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МИРЗО УЛУГБЕКА

Mukhitdinova Firuza Abdurashidovna

Doctor of Law, Professor of Tashkent State Law University

PEDAGOGICAL, MORAL-EDUCATIONAL IDEAS AND ACTIVITIES OF MIRZO ULUGBEK

Аннотация. В статье рассмотрены политико-правовые учения великих деятелей Мавереннахра а также взгляды и практика Мирзо Улугбека о государстве, законе, справедливости, политике. Также изучены идеи Улугбека о нравственном воспитании молодежи. Проанализированы место и практическое значение политико-правовых учений и практики Улугбека в развитии государственности и системы правовых основ независимого Узбекистана.

Resume. The article discusses the political and legal teachings of the great figures of Maverennahr as well as the views and practices of Mirzo Ulugbek on the state, law, justice, and politics. The ideas of Ulugbek on the moral education of youth are also studied. The place and practical significance of the political and legal teachings and practices of Ulugbek in the development of statehood and the system of legal foundations of independent Uzbekistan are analyzed.

Ключевые слова: государство, закон, справедливость, управление, воспитание, народ

Keywords: state, law, justice, management, education, people

На международном уровне признано, что Узбекистан был одной из колыбелей цивилизации не только на Востоке, но и во всем мире. Выросшие на этой земле великие мыслители Аль-Хорезми, Абу Райхан Беруни, Ибн Сино, Ахмад Фаргони, Махмуд Замахшари, Мирзо Улугбек своими научными открытиями внесли неоценимый вклад в развитие общечеловеческой цивилизации. Образцовая жизнь наших предков, многогранная

деятельность, изыскания на пути развития науки и сегодня удивляют мировое сообщество.

Великий ученый и государственный деятель Мирзо Улугбек как покровитель науки во времена своего правления призывал ученых разных стран в Самарканд, проводил важные исследования по астрономии, математике. В этом древнем городе было создано одно из первых учреждений высшего образования – мадрасаи олия. Ведущие ученые того

времени проводили исследования по точным и естественным наукам. Произведение Мирзо Улугбека «Зиджи джадиди Гурагани», или «Новые Гурагановы астрономические таблицы» определило развитие астрономической науки. Проблеме правления Тимура и Тимуридов посвящена также монография профессора Турсунова Н.О. «Таърих ва фарханги мардуми Хучанд», изданная в Иране, на персидском языке. Примечательно, что автор на основе добротного исторического материала, ценных исторических источников, таких как «Зафарнаме» Низамиддина Шами, «Матла ул-саъдайн ва маджма ал-бахрайн» Абдураззак Самарканди, «Мунтахаб ат-таворих» Мухиддина Натанзи и др., особое внимание обращает на эпоху завоевания Тимура и Тимуридов в Худжанде и его областях.

Мухаммад Тарагай – Улугбек вошел в мировую историю не только как правитель государства, но прежде всего как выдающийся ученый, просветитель, организатор и покровитель науки и искусства. Не случайно его называли «ученым на троне». Он обладал, также, хорошим знанием Корана, хадисов и фикха (мусульманская теология). О научных достижениях Мирзо Улугбека и о его покровительстве людям искусства и науки нам дает сведения письмо его учителя Гиёсиддина Джахшида Кашани, написанное своему отцу. В нем он писал так: «...он исламский правитель и пусть Великий Аллах сделает его правление вечным. Он учёный человек. Я хочу сказать, в первую очередь, что эта благородная личность наизусть знает большую часть Корана, может также пояснить суры Корана. Каждый день, перед собравшимся народом, он читает по две суры Корана не делая ни одной ошибки. Он очень хорошо знает арабскую грамматику и синтаксис, владеет изысканным почерком. Вместе с этими качествами, он также является хорошим знатоком исламского права (фикх), логики, литературы и музыки.

С периодом правления Улугбека в Мовароуннахре связан высший расцвет науки и культуры. Продолжая традиции великого Темура, Улугбек создавал условия для развития светских наук – математики, истории, астрономии, медицины, богословия, литературы. Двор Улугбека в Самарканде стал блестящим собранием лучших интеллектуальных сил всей Средней Азии. Здесь работали известные ученые и мыслители – Казизаде Руми, Гиёсиддин Джахшид Каши, Али-Кушчи, Низамиддин Бирджанди. В Самарканде в то время жили историки Абдураззак Самарканди, Хафиз Аbru, труды которых стали важнейшим источником изучения истории народов Средней Азии, а также знаменитый медик Мавлоно Нефис, поэты Сиражиддин Самарканди, Саккаки, Лутфи и др. Это были передовые люди своего времени, верившие в силу человеческого разума, в силу науки.

Важнейшей стороной культурной политики Улугбека была его просветительская деятельность. В целях развития просвещения по его указу было построено три высших духовных учебных

заведения: медресе в Бухаре, Самарканде и Гиждуване. Медресе, построенные Улугбеком, выполняли функции университетов. На портале бухарского медресе были написаны слова: «Стремление к знанию – обязанность каждого мусульманина и мусульманки», превратившиеся в своеобразный лейтмотив периода правления Улугбека. Мирзо Улугбек творчески развил педагогические взгляды своих предшественников Рудаки, Фараби, Беруни, Ибн Сино. Он высоко ценил разум, верил, что прогресс науки способствует развитию личности его интеллекта. В своем эмирате построил три медресе: в Бухаре, Гиждуване и Самарканде. Учебные комнаты в них шире, светлее, стены красочно расписаны, соблюдались санитарные и гигиенические условия.

Реформы Улугбека потребовали новых учебников. Он и его сподвижники занялись созданием новой учебной литературы. Часть учебной литературы была создана в Средней Азии. Так, популярно было пособие по арабской грамматике поэта Абдурахмана Джами. По мнению Улугбека, учебники для медресе должны быть написаны в простой и доходчивой форме.

Улугбек отменил систему индивидуальных занятий и ввел метод «джамоа», близкий классно-урочной системе. Общую лекцию читали большой группе шогирдов в 70 человек, а практические занятия велись малой группой из 10–15 человек.

Лучшие выпускники медресе приглашались Улугбеком в обсерватории. С большой ответственностью он относился к подбору кадров муадрисов.

В медресе Улугбека была четкая организация учебного дня, строгое расписание занятий, обязательное как для шагирдов (учеников), так и для муадрисов (преподавателей), отмечалась посещаемость студентов.

В своих учениях Улугбек огромное значение уделял вопросам нравственного воспитания. Особую роль отводил взаимоотношениям между людьми, считал основой нравственного воспитания формирования чувства дружбы и ответственности, которая сегодня очень актуальна для воспитания подрастающего поколения. Как нам известно, под председательством Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева 2018 года 4 июля состоялось видеоселекторное совещание, посвященное вопросам адресной и системной работы с молодежью, создания достойных условий для обеспечения ее занятости. «Если мы не будем заниматься воспитанием детей, ежедневно контролировать их действия, давать образование, обучать профессиям, приобщать к труду, обеспечивать достойной работой, сложно будет защитить их от вредных воздействий», сказал Шавкат Мирзиёев. Исходя из этого Союзу молодежи, Республиканскому центру духовности и просветительства, Институту по изучению проблем молодежи и подготовке перспективных кадров поручено разработать действенные, практические меры по воспитанию молодежи духовно зрелыми личностями, формированию у нее идеологического иммунитета и ограждению от воздействия чуждых

идей. Имеено в этом важное значение имеет учения Мирза Улугбека.

Большое значение уделял трудовому воспитанию, с уважением относился к людям физически закаленным и крепким. Высоко ценил умение владеть оружием, ездить верхом и бороться.

Философские, эстетические, общественно-политические и просветительно-педагогические взгляды и творчество Улугбека оказали большое влияние на дальнейшее развитие педагогической мысли Центральной Азии. Он был одним из первых реформаторов узбекской национальной школы. Почти 600 лет назад Улугбек высказал аксиому: стремление к просвещению – есть путь к процветанию государства. Современный опыт экономически развитых стран мира подтвердил эту замечательную мысль.

В период правления Улугбека укрепились культурно-экономические связи со многими государствами Востока и Запада, Центральной Азии. Заметен расцвет в устном народном творчестве. Героический народный эпос обрастает различными вариациями. В Самарканде создаются общины стихолобов, которые на своих сборищах читают стихи Омара Хайяма, Фирдоуси, Физули, Ганджави и др. поэтов Востока. Творчество Улугбека, его философские, эстетические, общественно-политические и просветительские – педагогические взгляды оказали большое влияние на дальнейшее развитие педагогической мысли Центральной Азии.

Летописцы утверждают, что Улугбек лично принимал участие в постройке медресе в Самарканде, а позже читал там лекции. В Самаркандском медресе Улугбека проводились и астрономические наблюдения с помощью небольших инструментов. Уже тогда выяснилось, что координаты звезд, приведенные в каталогах, несколько отличаются от их реального положения на небе. В это медресе Улугбек пригласил большое количество астрономов и математиков исламского мира. Одним из первых преподавателей там был Кази-заде Руми. За чрезвычайную ученость современники называли его «Платоном своей эпохи». Впоследствии, став главным мудarrisом (ректором) медресе Улугбека – центра научной мысли тогдашнего Востока, Кази-заде Руми стал считаться главой всех самаркандских ученых.

Стремление к знаниям и просвещению в эпоху Улугбека нашло отражение и в архитектуре. Классический пример тому – великолепный архитектурный ансамбль – площадь Регистан в Самарканде, включающая три религиозных учебных заведения – медресе Улугбека, Шер-Дор и Тиля-Кари.

Почти одновременно в окрестностях Самарканда возводилась астрономическая обсерватория. Ее главным инструментом был секстант – гигантская двойная меридианная дуга радиусом 40,2 метра – сооружение для наблюдения за звездами. Нижняя часть дуги находилась в траншее глубиной 11 метров, вырубленной в скале. Меридианная дуга была встроена в здание, надземная часть которого представляла собой

цилиндрическую трехъярусную конструкцию диаметром 46 метров и высотой 30 метров. Обсерватория располагалась на возвышенности и поражала своими гигантскими размерами всякого, кто ее видел.

Самаркандский мраморный секстант, сохранившийся до наших дней, считался самым большим из всех известных до него на Востоке. Без преувеличения можно сказать, что обсерватория Улугбека была прототипом современных астрономических учреждений. Здесь же располагалась крупнейшая библиотека, книжный фонд которой насчитывал более 15 тысяч книг, охватывающих почти все отрасли науки.

При Улугбеке Самарканд стал одним из мировых центров науки средневековья. Известно, что в его обсерватории работало около ста квалифицированных астрономов и математиков. Здесь в первой половине XV в. возникла целая научная школа. При этом Улугбек всегда оставался лидером своей «астрономической академии». Именно ему принадлежит идея создания главного инструмента обсерватории и проведения собственных наблюдений за звездами.

Важнейшим итогом научных исследований Самаркандской школы считаются знаменитые «Звездные таблицы» («Зидж-и-Гурагани») – каталог, в котором установлены точные координаты 1018 звезд и 683 населенных пунктов Востока. В отличие от предшествовавших ему «зиджей», он базировался на собственных наблюдениях. Это главный научный труд Улугбека, который автор завершил после тридцати лет кропотливой работы и астрономических наблюдений.

Активный период работы Самаркандской обсерватории закончился вместе с гибелью Улугбека 27 октября 1449 г. Но забвение не коснулось научных истин, которым следовал сам Улугбек. Сохранился и главный труд самаркандских астрономов: Али Кушчи, покинув Самарканд, вывез собой в Стамбул копии «Звездных таблиц», благодаря чему в будущем они стали известны всему миру.

Кроме астрономии, Улугбек занимался математикой, историей, музыкой, литературой, писал стихи. Наиболее известными его научными трудами являются: по математике – «Трактат по определению синуса первой степени», по истории – «История четырех улусов», по музыкальному искусству – «Трактат о музыкальной науке» и другие.

В конце XIV – начале XV вв. определился стиль эпохи Улугбека в живописи, архитектуре и прикладном искусстве. Традиции зодчих и мастеров XIV в. достигают в XV в. еще большей законченности и глубины. Создаются замечательные архитектурные произведения, красивые и удобные жилища, отвечающие природным условиям Средней Азии.

После трагической гибели Улугбека роль главного культурного центра Востока переходит к Герату. Представители хорасанской ветви Темуридской династии Шахрух, Байсункур – брат

Улугбека, Султан Хусейн Байкара, продолжая традиции, заложенные Амиром Темуром, покровительствовали развитию литературы и искусства, архитектуры, чем способствовали их бурному расцвету.

Расцвет литературы в эпоху Тимуридов характеризовался прежде всего активизацией творческой деятельности тюркоязычных авторов, что нашло свое выражение в появлении новых поэтических и прозаических произведений Насими, Сайфи Сарай, Лутфи и др. Укрепилась взаимосвязь тюркской (староузбекской) и таджикской литератур (Х. Ширази, К. Хужанди, С. Саваджи), появились переводы литературных произведений таджикского языка на тюркский.

С именем Улугбека связан большой исторический труд «История четырех улусов», где помещена история четырех государств, образовавшихся после распада империи Чингисхана. Сама рукопись не дошла до наших дней, неизвестно даже, является ли Улугбек одним из авторов, или просто это произведение написано от его имени. Несколько слов о своеобразном продолжении работ самаркандских астрономов. В начале XVIII в. магараджа (индийский князь) Савай Джай Сингх II (1688–1743) возвел на территории Индии пять астрономических обсерваторий (в Дели, Джайпуре и др. городах), инструменты в которых были сконструированы по образцу приборов в обсерваториях ат-Туси и Улугбека.

Таким образом, проделанный краткий научно-исторический обзор состояния и исследования педагогических учений Центральной Азии XIV - начала XVI вв. ясно показывает, что на протяжении около трехсот лет сложилась самостоятельная отрасль научных знаний в мировой и

отечественной истории, занимавшаяся освещением истории эпохи Тимура и Тимуридов, особенно Мирзо Улугбека признанной историками как период Ренессанса (Возрождения) Востока.

Литература:

1. Выступления Ш.Мирзиёева 2018 г 4 июля на видеоселекторное совещание: «Завтрашний день зависит от проявления заботы о молодежи сегодня».
2. Бартольд В.В. Улугбек и его время. //Соч. Т.Н. 4.2. - М., 1964. - С.25-178.
3. Бобурнаме. Записки Бабура. Ташкент, 1993. - Изд. 2-ое.
4. . Васифи. Бадоеъ ал-вакоъ. Т.И. -М., 1961. (Критический текст).
5. История Самарканда. Т. I. -Ташкент, 1969. - С.177-192
6. 3 Клавихо. Дневник путешествия в Самарканд ко двору Тимура (1403-1406). -М., 1990. - С.107
7. «Бартольд В. В. Улугбек и его время. Петроград, 1918, с.38
8. ↑ Ибн Арабшах. Чудеса судьбы истории Темура
9. Сочинение Мирзы Улугбека "Улус-и арба'-йи Чингизи" ("Четыре улуса Чингизидов") Улугбек, Мирзо. Тўрт улус тарихи. Тошкент, 1994.
10. ↑ Улугбек // Советский энциклопедический словарь. — 2-е изд.. — М.: Советская энциклопедия, 1982. — 1600 с.
11. The Shajarat ul-Atrak, or Genealogical tree of the Turks and Tatars. Translated and abridged by Col. Miles. London, 1838.
12. Beatrice Forbes Manz. The rise and rule of Tamerlane. Cambridge University Press. New York.

Назарова І. В.

*аспірантка Інституту держави і права
імені В. М. Корецького НАН України
м.Київ, Україна*

ПРИНЦИП ДОБРОСОВІСНОСТІ У СИСТЕМІ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Nazarova I.V.

*post-graduate student of the V.M. Koretsky Institute of State and Law
National Academy of Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine*

GOOD FAITH PRINCIPLE IN THE SYSTEM OF LEGISLATION OF UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена аналізу застосування принципу добросовісності в законодавстві України. Автор окреслює найважливіші практичні питання, що стосуються принципу добросовісності, аналізує його зміст, особливості та проблеми нормативно-правових положень законодавства України, що регулюють цивільно-правові зобов'язання, відносини у галузі прав власності, інтелектуальної власності, корпоративних відносин, захисту прав споживачів, обмеження та запобігання антиконкурентної практики та недобросовісної конкуренції.

Оцінка відповідних норм Цивільного кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України та Кодексу адміністративного судочинства України, законів України: про акціонерні товариства, про товариства з обмеженою відповідальністю, про охорону прав на промислові зразки, про охорону прав на винаходи та корисні моделі, про захист прав споживачів дозволила авторці визначити сильні та слабкі сторони принципу добросовісності в законодавстві України та запропонувати деякі поправки щодо його вдосконалення.

Summary. The article is devoted to the analysis of the application of good faith principle as the principle of law in Ukraine. The author outlines most important practical issues concerning good faith principle, analyses contents, peculiarities and problems of legal norms of Ukrainian legislation regulating civil law obligations, relations in the fields of private property rights, intellectual property, corporate relations, consumer protection, restriction and suppression of anti-competitive practices and unfair competition.

The assessment of the Civil Code, Codes of Civil Procedure and Administrative Procedure of Ukraine, laws on joint stock companies, limited liability companies, protection of rights to industrial design, rights to inventions and utility models, consumer rights allowed the author to identify strengths and weaknesses of their norms and propose several amendments.

Ключові слова: принцип добросовісності, законодавство України, цивільне право, право власності, інтелектуальна власність, корпоративні правовідносини, захист прав споживачів.

Key words: good faith principle, legislation of Ukraine, civil law, property rights, intellectual property, corporate relations, consumer protection.

Постановка проблеми. Поряд із визнанням вагомого теоретичного значення принципу добросовісності як однієї із засадничих ідей права, загальновідомо, що він відіграє значну практичну роль у регулюванні суспільних відносин в багатьох сферах життєдіяльності. Відповідно, принцип добросовісності закріплено у численних актах міжнародного права, праві Європейського Союзу, законодавстві багатьох держав світу, зокрема України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти змісту норм законодавства України, які відображають принцип добросовісності, та практики їхнього застосування розглянуто у працях таких науковців, як: Н. Голубєва, Г. Грабовська, Є. Гузь, О. Гуліда, А. Єфименко, А. Немцева, Д. Павленко, А. Первушина, В. Резнікова, О. Розгон, О. Світличний, Т. Суярко, В. Теліпко, С. Томчишен, В. Янкович та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наразі очевидна потреба у поглибленні досліджень цієї тематики зумовлена тим що норми законодавства України, які регламентують застосування принципу добросовісності, потребують удосконалення, приведення у відповідність до вимог сучасності. Сучасні комплексні дослідження вказаної проблематики мають сприяти виробленню науково обґрунтованих пропозицій щодо подолання недоліків та усунення прогалин у відповідних вітчизняних нормативно-правових актах.

Мета дослідження - системний аналіз основних аспектів реалізації принципу добросовісності у системі законодавства України, визначення особливостей, переваг і недоліків положень чинних національних нормативно-правових актів, обґрунтування пропозицій щодо удосконалення законодавства України з метою забезпечення повноцінної імплементації принципу добросовісності.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до законодавства України принцип добросовісності поширюється на відносини щодо цивільно-правових зобов'язань, відносини у сфері права власності, інтелектуальної власності, авторського права, корпоративній сфері, застосовується при захисті прав споживачів, протидії нечесній діловій практиці і недобросовісній конкуренції.

Принцип добросовісності, зокрема, одержав своє відображення у нормах Книги п'ятої «Зобов'язальне право» Цивільного кодексу (ЦК) України 2003 р. [1]. Даний принцип застосовується до всіх видів приватноправових договорів: про передавання майна у власність, повне господарське відання або оперативне управління (купівля-продаж, постачання, контрактація, позика, міна); про передавання майна у тимчасове користування (майновий найом, оренда, житловий найом, побутовий прокат, безоплатне користування майном, лізинг); про виконання робіт (побутовий підряд, підряд на капітальне будівництво, договір на виконання проектних і пошукових робіт, договір на виконання аудиторських робіт); про передавання результатів творчої діяльності (авторські, ліцензійні договори, договори про передачу науково-технічної продукції); про надання послуг (перевезення, страхування, доручення, комісія, зберігання, про посередницькі послуги, довічне утримання, кредитний договір); про спільну діяльність (засновницький договір, угоди про науково-технічну співпрацю) тощо.

Зміст ЦК України свідчить про поширення принципу добросовісності не лише на всі види договорів, а й на всі стадії відповідних правовідносин (переддоговірну, стадії укладення договору та його виконання). При цьому слід враховувати особливості їхнього предмету, об'єкту, часових характеристик, інші риси, притаманні сторонам договору, тощо. Добросовісна поведінка кожної зі сторін полягає у вчиненні комплексу дій (в утриманні від дій), метою яких є реалізація власних прав, чітке виконання зобов'язань перед іншою стороною, передбачених договірними правовідносинами, сприяння іншій стороні і створення умов, необхідних для повної реалізації нею своїх прав.

При застосуванні принципу добросовісності до відносин у сфері власності норми законодавства України містять звернення до концепції добросовісного набувача [2, с. 81], передбачають захист власника і зважування вимог вказаних осіб щодо майна (ст. 330, 387–390, 400 ЦК України) [3, с. 91], набуття майна за давністю володіння [4]. Вказані підходи, як видається, в цілому відповідають усталеній у державах Західної Європи доктрині (в Німеччині, Франції, Сполученому Королівстві) [5]. На практиці застосування норм стосовно набувальної давності в Україні

ускладнене, що пов'язано з труднощами доведення позивачами свого права на придбання майна у власність згідно зі всіма необхідними умовами, закріпленими у ст. 344 ЦК України. Окрім зазначеного, суттєві проблеми виникають у зв'язку з набуттям права власності на рухоме майно, оскільки об'єкти речових прав численні і мають різну цінність, можуть потрапляти у володіння різними шляхами, а дане право може виникати внаслідок різних обставин [6, с. 48].

На наш погляд, у законодавстві мають бути визначені критерії звернення до видів позовів з вилучення майна з чужого незаконного володіння (реституції, вилучення та конфіскації), що сприятиме застосуванню судами чітких, зрозумілих і однозначних підходів.

Законодавство України у сфері інтелектуальної власності та авторського права (ЦК України, закони «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про авторське право і суміжні права» 1993 р.) встановлює вимоги до заявників і власників прав прагнути справді використовувати об'єкт інтелектуальної власності та робити це добросовісно, надає добросовісним попереднім користувачам право продовжувати використання після реєстрації прав на об'єкти інтелектуальної власності, містить вичерпний перелік випадків добросовісного використання, що не порушує прав власника (автора, винахідника, заявника) [7; 8].

У разі порушення вказаного принципу можуть настати негативні для особи правові наслідки [9, с. 23, 168–169]. Наприклад, згідно Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» 1993 р., якщо винахід (корисна модель) не використовується або недостатньо використовується в Україні протягом 3 років, починаючи від дати публікації відомостей про видачу патенту або від дати припинення використання винаходу чи корисної моделі, то будь-яка особа, яка має бажання і виявляє готовність використовувати винахід (корисну модель), у разі відмови власника прав від укладання ліцензійного договору може звернутися до суду із заявою про надання їй дозволу на використання винаходу чи корисної моделі (абз. 1 ч. 1 ст. 30 Закону). Суд може відмовити у задоволенні заяви, якщо власник патенту доведе, що факт невикористання винаходу (корисної моделі) зумовлений поважними причинами (абз. 2 ч. 1 ст. 30) [7].

Водночас, як показав аналіз, законодавство України у цій сфері має суттєві недоліки. Можливим шляхом його удосконалення могло б бути встановлення заборони використання власниками прав своїх прав на шкоду іншим особам, всупереч цілям забезпечення публічного порядку і громадської безпеки, покладення на них обов'язку попереджати інших осіб про небезпеку об'єкту інтелектуальної власності для здоров'я та не перешкоджати його добросовісному використанню іншими особами.

Ключову роль принцип добросовісності відіграє у сфері захисту прав споживачів. Це

проявляється у кількох вимірах. По-перше, згідно з ч. 1 ст. 4, ст. 6–8 Закону України «Про захист прав споживачів» 1991 р. споживачі мають право не лише на отримання продукції, відповідне обслуговування, належну якість, безпеку продукції тощо, а й на відшкодування майнової та моральної шкоди, завданої внаслідок недоліків продукції (дефекту в продукції) [10]. По-друге, згідно з ст. 8 Закону у разі виявлення протягом встановленого гарантійного строку недоліків товару споживач, в порядку та у строки, що встановлені законодавством, має право вимагати: 1) пропорційного зменшення ціни; 2) безоплатного усунення недоліків товару в розумний строк; 3) відшкодування витрат на усунення недоліків товару [11, с. 66].

По-третє, заборонене порушення принципу добросовісності шляхом включення в споживчий договір несправедливих умов, що ведуть до істотного дисбалансу договірних прав та обов'язків на шкоду споживачу. Наявність у договорі таких умов дає останньому право вимагати їхньої зміни або визнання недійсними. У разі якщо зміна положення або визнання його недійсним зумовлює зміну інших положень договору, на вимогу споживача вони також підлягають зміні або договір може бути визнаний недійсним у цілому (ч. 5 і 6 ст. 18 Закону України «Про захист прав споживачів»). В цілому вказані норми ст. 18 відповідають положенням Директиви № 93/13/ЄЕС про несправедливі умови в споживчих договорах [12].

Водночас, Закон України «Про захист прав споживачів» покладає на споживачів обов'язки діяти добросовісно та розумно при використанні продукції. Таким чином в цілому забезпечується рівновага між правами, інтересами та обов'язками споживачів і виробників (продавців, виконавців), при врахуванні того, що вразливою стороною є споживач.

Інша сфера, яку варто розглянути у контексті звернення до принципу добросовісності у системі законодавства України – боротьба з нечесною діловою практикою. Відповідна заборона встановлена діючим Законом України «Про захист прав споживачів» [12]. Закон відносить до такої практики діяльність двох видів: 1) ту, що кваліфікується як прояв недобросовісної конкуренції; 2) будь-які дії або бездіяльність, що вводять споживача в оману або є агресивними (п. 1 і 2 ч. 1 ст. 19). Підхід, застосований у п. 2 ч. 1 ст. 19 вказаного Закону, відповідає нормам Директиви № 2005/29/ЄС про недобросовісну комерційну практику стосовно споживачів на внутрішньому ринку [13]: закріплено ті ж види комерційної практики, а неправомірною так само визнається практика, що спонукає або може спонукати споживача дати згоду на здійснення правочину, на який в іншому випадку він не погодився би. Такі правочини визнаються недійсними.

Норми законодавства України у сфері боротьби з недобросовісною конкуренцією передбачають заборону використання цивільних прав з метою неправомірного обмеження

конкуренції, зловживання монопольним становищем на ринку, а також заборону недобросовісної конкуренції (ч. 5 ст. 13 ЦК України) [1]. Недобросовісною конкуренцією визнаються будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності (ч. 1 ст. 32 Господарського кодексу (ГК) України 2003 р.) [14]. Автори Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» 1996 р. пішли шляхом визначення переліку дій, що являють собою недобросовісну поведінку. Йдеться про неправомірне використання ділової репутації суб'єкта господарювання, створення перешкод суб'єктам господарювання та досягнення неправомірних переваг у конкуренції, неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці. Ці дії об'єднує передусім те, що вони суперечать чесним звичаям у підприємницькій діяльності [15].

Підходи законів 1991 р. і 1996 р. відповідають притаманним *acquis communautaire* ЄС, а пристосуванню правового регулювання і заходів відповідальності до конкретних ситуацій сприяють визначення у законодавстві України сутності та змісту дій, що являють собою нечесну ділову практику й недобросовісну конкуренцію, ретельність та чіткість формулювань, які дозволяють уникнути плутанини між різними порушеннями, а також те, що перелік неправомірних дій не є вичерпним. Позитивно слід оцінити і детальність передбаченої законом процедури захисту від недобросовісної конкуренції.

При регулюванні корпоративних правовідносин норми ЦК України встановлюють обов'язок посадової особи діяти в інтересах юридичної особи, добросовісно і розумно та не перевищувати своїх повноважень (ст. 92). Згідно з ГК України (ст. 89) посадова особа, яка діє всупереч цим вимогам, відшкодовує господарському товариству шкоду, завдану її діями чи бездіяльністю [14]. Законом України «Про акціонерні товариства» 2008 р. визначено, що посадові особи органів товариства повинні діяти в його інтересах (ст. 63), встановлені вимоги щодо правочинів із заінтересованістю (ст. 71) [16].

При цьому встановлені вимоги щодо правочинів із заінтересованістю. Стосовно представництва норма ст. 241 ЦК України передбачає, що правочин, вчинений представником з перевищенням повноважень, має правові наслідки лише у разі наступного схвалення правочину цією особою [15, с. 56, 61]. У цій сфері діють й інші норми ГК України, законів «Про акціонерні товариства» 2008 р. та «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» 2018 р.) [14; 16; 17].

Таким чином, загальні вимоги, передбачені законодавством України, аналогічні тим, які застосовується в державах Західної Європи (у Франції, Німеччині, Сполученому Королівстві) та США в рамках концепцій «*duty of care*» і «*duty of loyalty*». Йдеться про виявлення турботи і дій в

інтересах юридичної особи, які передбачають лояльність, вірність, відданість.

Водночас вважаємо, що в законодавстві України необхідно визначити чіткий перелік обов'язків посадових осіб підприємств, пов'язаних із вимогами принципу добросовісності. Аналітики чинного законодавства України відзначають й деякі інші його недоліки. Зокрема, вони вказують, що аудитор не зобов'язаний викривати прихований конфлікт інтересів; у акціонерів немає можливості виявити та довести наявність зв'язку між посадовою особою та контрагентом; законодавством не передбачений такий механізм захисту міноритарних акціонерів, як подання ними позову в інтересах компанії проти її посадових осіб [18, с. 12–13]. Остання проблема виправлена у 2015 р. [19] шляхом ухвалення Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів» № 289-VIII [20], однак не повною мірою. Таким чином, правове регулювання у цій сфері менш розвинене і все ще характеризується певними прогалинами та недоліками порівняно із притаманним США і державам Західної Європи.

Варто зазначити, що принцип добросовісності є одним з основних принципів регулювання процесуальних правовідносин, визнаним, зокрема, у Цивільному процесуальному кодексі України 2003 р. (ЦПК), Господарському процесуальному кодексі України 1991 р. (ГПК), Кодексі адміністративного судочинства України 2005 р. (КАС) [21]. Згідно з нормами цих законів особи, які беруть участь у справі, зобов'язані добросовісно здійснювати свої процесуальні права й виконувати процесуальні обов'язки [22; 23, с. 48]. В цілому, під добросовісністю у контексті процесуальних правовідносин слід розуміти таку реалізацію прав і виконання обов'язків, що передбачають користування правами за призначенням, здійснення обов'язків в межах, визначених законом, недопустимість посягання на права інших учасників цивільного процесу, заборона зловживати наданими правами.

Недобросовісним користуванням процесуальними правами вважається, зокрема, подання декількох позовів до одного й того відповідача (відповідачів) з тим самим предметом та з тих самих підстав; скарг на судові рішення, яке не підлягає оскарженню, не є чинним або дія якого закінчилася (вичерпана); клопотань, спрямованих лише на затягування розгляду справи; повторних клопотань з підстав, які вже вирішені судом; необґрунтоване розтягування усних пояснень; повторення запитань, на які вже було одержано відповідь [24, с. 90]; заявлення завідомо безпідставного відводу; укладення мирової угоди, спрямованої на шкоду правам третіх осіб, умисне неповідомлення про осіб, які мають бути залучені до участі у справі [25, с. 31]. Цей перелік загалом підтверджено у постанові Вищого господарського суду України «Про деякі питання практики застосування ГПК України судами першої інстанції» 2011 р. [26]. Натомість, у цій постанові йдеться і про деякі інші види зловживань.

На досягнення мети недопущення зловживання процесуальними правами спрямовані норми ЦПК України, які передбачають такі заходи відповідальності за відповідні дії: 1) залишення судом без розгляду або повернення скарги, заяви, клопотання; 2) штраф; 3) покладення на позивача обов'язку внести на депозитний рахунок суду грошову суму для забезпечення можливого відшкодування майбутніх витрат відповідача на професійну правничу допомогу, якщо позов має ознаки завідомо безпідставного або інші ознаки зловживання правом на позов; 4) покладання судових витрат на порушника незалежно від результатів вирішення спору; 5) винесення окремої ухвали щодо неналежного виконання професійних обов'язків адвокатом або прокурором [27, с. 8].

В цілому ж притягнення до відповідальності у зв'язку із порушенням принципу добросовісності, залежать від сфери правовідносин. Найчастіше це обумовлено шкодою від дій (бездіяльності) сторони правовідносин; в інших випадках йдеться безпосередньо про відповідальність за порушення вимог добросовісності. Так, у ст. 1166 ЦК України передбачена деліктна (позадовірна) відповідальність за недобросовісні дії (бездіяльність), наслідком яких є майнова шкода [28, с. 92, 97]. Недобросовісні дії, що призводять до неналежного виконання зобов'язання, є підставою для застосування санкцій, передбачених договором або законом (ст. 611 ЦК України) [29, с. 11]. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» 1996 р. передбачає такі заходи відповідальності як: накладення штрафу за недобросовісну конкуренцію (ст. 21), відшкодування шкоди (ст. 24), вилучення товарів з неправомірно використаним позначенням та копій виробів іншого суб'єкта господарювання (ст. 25), спростування неправдивих, неточних або неповних відомостей (ст. 26) [15].

Втім, порушення принципу добросовісності часто призводить й до інших негативних наслідків. Зокрема, йдеться про вчинення правочину неповнолітньою якої обмежена, за межами її цивільної дієздатності (ст. 223 ЦК України), недієздатною фізичною особою, яка у момент його вчинення не усвідомлювала значення своїх дій та (або) не могла керувати ними (ст. 225), недієздатною фізичною особою (ст. 226). Юридичними наслідками, передбаченими ст. 221 ЦК України, є визнання правочину нікчемним, повернення всього, що інша сторона одержала за таким правочином від малолітньої особи, відшкодування збитків. Інший учасник такого правочину не обов'язково користується слабкістю відповідної сторони, однак він порушує такі вимоги принципу добросовісності, як з'ясувати до укладення правочину особливості та інтереси іншої сторони, що можуть мати наслідки для правочину, не вступати у правовідносини, знаючи про відсутність прав чи повноважень на це в іншій стороні.

Відмінними є випадки вчинення правочину під впливом обману, насильства, зловмисної

домовленості представника однієї сторони з другою стороною, під впливом тяжкої для особи обставини і на вкрай не вигідних умовах (ст. 230–233). Недобросовісні дії вчиняють для того, щоб отримати неправомірну вигоду від правочину. Юридичними наслідками таких дій можуть бути відшкодування збитків та моральної шкоди [1].

Висновки. Підсумовуючи наведене, слід констатувати, що принцип добросовісності має всеохопний і комплексний характер, застосовується у системі законодавства України при регулюванні суспільних відносин у низці сфер. При цьому принцип добросовісності є імперативним і не передбачає можливості сторін правовідносин відмовитись від його дії; регулює як матеріальні, так і процесуальні правовідносини, в тому числі публічно-правового характеру (у сфері адміністративного судочинства). Елементи нормативного змісту цього принципу, юридичні наслідки порушення та види відповідальності залежать від сфери відповідних суспільних відносин. Застосування тих чи інших заходів відповідальності за порушення принципу добросовісності залежить від сфери правовідносин і дій, необхідних для відновлення порушених прав їхніх учасників. Всеохопний характер застосування вказаного принципу зумовлює розмаїття відповідних заходів, при тому, що основним видається відшкодування заподіяної шкоди. Відтак, акти законодавства України, що регулюють застосування принципу добросовісності, потребують вдосконалення, приведення у відповідність до вимог сьогодення.

Список літератури:

1. Цивільний кодекс України, від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40. — Ст. 356.
2. Розгон О. В. Елементарна модель права власності в Україні // Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук. — Одеса. — 2016. — С. 80–82.
3. Гуліда О. М. Сторони у справах, що виникають зі спорів про право власності // Форум права. — 2014. — № 3. — С. 88–96.
4. Суярко Т. Д. Набуття права власності на нерухоме майно за давністю володіння: загальна характеристика умов володіння та об'єкта // Вісник господарського судочинства. — 2011. — № 1.
5. Descheemaeker E. The Consequences of Possession // Edinburgh University Press. 2014. — P. 13–17.
6. Гузь Є. В. Набувальна давність як підстава виникнення права власності на рухоме майно в Україні // Проблеми законності. — 2014. — Вип. 127. — С. 48–54.
7. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 р. № 3688-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 7. — Ст. 32.
8. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 р. № 3687-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 7. — Ст. 32.

9. Світличний О. П. Право інтелектуальної власності. — 2-ге вид., змін. і допов. Київ: НУБіП України, 2016. — 355 с.
10. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. — 1991. — № 30. — Ст. 379.
11. Грабовська Г. М. Форми та способи захисту прав споживачів у випадку придбання ними товарів неналежної якості // Право і суспільство. — 2014. — № 4. — С. 62–67.
12. Council Directive 93/13/EEC of 5 April 1993 on Unfair Terms in Consumer Contracts. — Official Journal. — L 95. — 21.04.1993. — P. 29.
13. Directive 2005/29/EC of the European Parliament and of the Council of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices in the internal market and amending Council Directive 84/450/EEC, Directives 97/7/EC, 98/27/EC and 2002/65/EC of the European Parliament and of the Council and Regulation (EC) No. 2006/2004 of the European Parliament and of the Council ('Unfair Commercial Practices Directive') // Official Journal. — L 149. — 11.06.2005. — P. 22–39.
14. Господарський кодекс України, від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18. — Ст. 144.
15. Томчишен С. Способи захисту у разі вчинення правочину з перевищенням або за наявності обмеження компетенції органу та повноважень представництва юридичної особи // Вісник Академії правових наук України. — 2010. — № 4. — С. 156–166.
16. Закон України «Про акціонерні товариства: Закон України» від 17.09.2008 р. // Офіційний вісник України. — 2008. — № 81. — С. 7.
17. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 р. № 2275-VIII // Відомості Верховної Ради. — 2018. — № 13. — Ст. 69.
18. Єфименко А. П. Стандарти діяльності та механізми відповідальності посадових осіб, іноземний досвід та українські реалії. Матеріали конференції «Реформування системи корпоративного управління в Україні: стратегічні завдання та практичні кроки», м. Ялта, 15–17 червня 2011 р. // USAID. — 2011. — 15 с.
19. Янкович В. Похідний позов як інструмент захисту інвесторів // Юридична газета. — 30.06.2015.
20. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів» від 07.04.2015 р. № 289-VIII // Відомості Верховної Ради. — 2015. — № 25. — Ст. 188.
21. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005 р. № 2747-IV // Офіційний вісник України. — 2005. — № 32. — С. 11.
22. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. № 1618-IV // Офіційний вісник України. — 2004. — № 16. — С. 11.
23. Первушина А. А. Характеристика окремих процесуальних обов'язків сторін господарського процесу // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. Серія: Право та державне управління. — 2013. — № 1. — С. 47–52.
24. Теліпко В. Е. Науково-практичний коментар Цивільного процесуального кодексу України. Станом на 01.11.2010 р. / За ред. Притики Ю. Д. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 696 с.
25. Резнікова В. Зловживання процесуальними правами в господарському судочинстві: поняття, ознаки, види // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. — 2013. — Вип. 95. — С. 31–37.
26. Постанова Вищого господарського суду України «Про деякі питання практики застосування Господарського процесуального кодексу України судами першої інстанції» від 26 грудня 2011 р. № 18 // Вісник господарського судочинства. — 2012. — № 1. — С. 27.
27. Голубева Н. Ю. Зловживання цивільними процесуальними правами: новели ЦПК // Новели цивільного процесуального кодексу України: матеріали «круглого столу» (м. Одеса, 26 берез. 2018 р.) / за заг. ред. Н. Ю. Голубевої; Національний університет «Одеська юридична академія». — Одеса: Фенікс. — 2018. — С. 3–9.
28. Немцева А. О. Теоретико-правовий аналіз відповідальності без вини у цивільному праві України: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 // Інститут законодавства Верховної Ради України. — 2016. — 213 с.
29. Павленко Д. Г. Принцип добросовісності в договірних зобов'язаннях: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. // НДІ приватного права і підприємництва Академії правових наук України. — 2009. — 192 с.

Oleksiv I.I.,*Assistant of Social Law Department
at Ivan Franko National University of Lviv,
Ukraine***LEGAL FEATURES OF CONCLUDING FIXED-TERM EMPLOYMENT CONTRACTS BASED ON
THE RESULTS OF COMPETITIVE SELECTION****Олексів Ігор Ігорович***Асистент кафедри соціального права Львівського
національного університету імені Івана Франка,
Україна***ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДЕННЯ СТРОКОВИХ ТРУДОВИХ ДОГОВОРІВ ЗА
РЕЗУЛЬТАТАМИ КОНКУРСНОГО ДОБОРУ**

Summary. The article is dedicated to the research of competitive selection procedure which precedes conclusion of fixed-term employment contracts. It is noted that different approaches to the formation of competition commissions, methods of competitive selection and evaluation of its results indicate the existence of significant deficiencies that directly affect the employees' right to conclude fixed-term employment contracts. Given this, the author outlined certain proposals which may be used to improve the regulation of competitive selection procedure. In particular, it is proposed to expand the list of educational institutions, which will be able to delegate their representatives for participation in the competition commissions. Also, it is proposed to change the manner of results evaluation for public office vacancies and score a certain number of points each task completed by the participant, which will allow to increase the transparency and reduce the number of appeals based on the results of competitive selection. Finally, it is noted about the necessity to establish compensation for participation in competition commissions, as well as tax reimbursements for employers during participation of their employees in commissions.

Анотація. Стаття присвячена дослідженню процедури конкурсного добору, який передуює укладенню строкових трудових договорів. Зазначається, що різні підходи до формування конкурсних комісій, способів здійснення конкурсного відбору та оцінювання його результатів свідчать про наявність суттєвих недоліків, які безпосередньо впливають на право працівників укладати строкові трудові договори. Враховуючи це, автором запропоновані певні пропозиції, які можуть бути використані для вдосконалення правового регулювання проведення конкурсного добору. Зокрема, пропонується розширити перелік закладів, які зможуть делегувати своїх представників для участі у конкурсних комісіях. Крім цього, запропоновано змінити спосіб оцінювання результатів конкурсного добору осіб на зайняття посад державної служби та оцінювати певною кількістю балів кожне виконане учасником завдання, що дозволить збільшити прозорість усієї процедури та зменшити кількість скарг поданих на результати оцінювання. Врешті, зазначено про необхідність встановлення компенсації за участь у роботі конкурсних комісій, а також відшкодування податків сплачених роботодавцями за час участі їхніх працівників у роботі конкурсних комісій.

Key words: *Competition, competitive selection, civil service, fixed-term employment contract, fixed-term labor relations, guarantees of employees' labor rights.*

Ключові слова: *Конкурс, конкурсний добір, державна служба, строковий трудовий договір, строкові трудові правовідносини, гарантії трудових прав найманих працівників.*

Постановка проблеми. Конкурсний добір вже давно використовується у більшості країн світу як ефективний інструмент залучення до праці. Зазвичай він передуює укладенню саме строкових трудових договорів. І дійсно, проведення конкурсу дає можливість претендентам на зайняття певних посад продемонструвати свої ділові та професійні якості, які повинні бути оцінені незалежним суб'єктом, який і проводить цей добір. Проте, різні підходи до формування конкурсних комісій, способів здійснення конкурсного відбору та процедури оскарження результатів конкурсу, дозволяють стверджувати про наявність суттєвих недоліків у правовому регулюванні укладення строкових трудових договорів за результатами конкурсу. А отже, подальше вдосконалення трудового законодавства повинно значно комплексніше підійти до захисту прав осіб, які

беруть участь в конкурсі, а також забезпечити його прозоре проведення та створити рівні можливості для укладення строкового трудового договору за його результатами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням правового регулювання проведення конкурсних доборів, які передують укладенню строкових трудових договорів присвячені праці, зокрема таких вчених: В.Б. Авер'янова, Ю.П. Битяка, О.В. Данилюк, О.Ю. Оболенського, В.Я. Малиновського, В.В. Єрьоменко, Т.С. Кагановської, П.Д. Пилипенка, А.О. Мовчан та ін.

Невирішені раніше частин основної проблеми. Подальшого дослідження потребують питання пов'язані із порядком формування конкурсних комісій, способів здійснення конкурсного відбору, оцінювання результатів конкурсу, оскарження його результатів, а також

встановлення компенсацій пов'язаних з участю у роботі конкурсних комісій.

Метою статті є аналіз правового забезпечення проведення конкурсного добору, з'ясування переваг і недоліків цього способу укладення строкових трудових договорів та формування пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в основному за результатами конкурсу заміщаються посади у сфері державної служби, суду, освіти, культури, охорони здоров'я, прокуратури та ін.

Так, стаття 21 Закону України «Про державну службу» встановлює, що вступ на державну службу здійснюється шляхом призначення громадянина України на посаду державної служби за результатами конкурсу [1]. Прийняття громадян України на посади державної служби без проведення конкурсу забороняється, крім випадків, передбачених цим Законом. Тобто, для державних службовців конкурс є основною підставою укладення строкового трудового договору.

У цьому ж законі, порядку проведення конкурсного добору присвячена окрема глава, яка детально регламентує усі етапи проведення конкурсу від оголошення про вакансію до оприлюднення його результатів. Без конкурсу дозволяється обіймати посади шляхом переведення державного службовця на рівнозначну або нижчу (за його згодою) посаду в державному органі, якому передаються повноваження та функції органу, який реорганізують або ліквідують. У разі відповідності професійної компетентності кваліфікаційним вимогам до відповідної посади та за умови вступу на службу вперше за результатами конкурсу, можливе також переведення державного службовця до органу місцевого самоврядування якщо йому передають або делегують повноваження і функції від державного органу [1].

З метою забезпечення публічності та залучення до конкурсу на заміщення посади державного службовця широкого кола осіб, інформація про оголошення конкурсу, конкурсні умови та вакансію, обов'язково оприлюднюється на веб-сайті органу, до якого проводиться конкурсних відбір і на веб-сайті Національного агентства державної служби. Неможливість проведення конкурсу без такого оголошення і обов'язковість відображення у ньому усіх істотних умов договору, є вагомою гарантією для забезпечення реалізації права на державну службу громадянами України.

Ще однією гарантією об'єктивності та публічності під час добору на державну службу слугує порядок формування конкурсних комісій.

Так, у статті 27 Закону України «Про державну службу» визначено особливості створення конкурсних комісій для зайняття посад державної служби різних категорій. Зокрема, конкурс на зайняття вакантної посади державної служби категорії «А» проводить спеціально створена постійно діюча Комісія з питань вищого корпусу державної служби, яка працює на громадських засадах. Комісія утворюється Кабінетом Міністрів України, який затверджує її персональний склад.

Строк повноважень члена Комісії становить чотири роки, крім осіб, строк повноважень яких визначається строком повноважень суб'єкта, представником якого є особа у складі Комісії [1].

До цієї комісії своїх представників делегують – Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, керівник Національного агентства державної служби, керівник Національного агентства з питань запобігання корупції, по одному представнику від спільного представницького органу репрезентативних всеукраїнських об'єднань профспілок на національному рівні та спільного представницького органу репрезентативних всеукраїнських об'єднань організацій роботодавців на національному рівні, чотири представники від громадських об'єднань, наукових установ, навчальних закладів, експертів відповідної кваліфікації, обрані відповідно до порядку, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

Відповідно до законодавства посади категорії «А» займаються виключно за строковими договорами, тому дана комісія виконує свою роботу систематично.

Щодо заміщення посад категорії «Б», то залежно від юрисдикції органу (поширюється на територію однієї чи більше областей) конкурсна комісія утворюється керівником державної служби державного органу вищого рівня.

Конкурс на зайняття вакантної посади державної служби категорії «Б», крім зазначених та категорії «В» проводить конкурсна комісія у складі не менше п'яти осіб, утворена керівником державної служби в державному органі. При цьому до складу конкурсної комісії можуть залучатися на конкурсній основі представники громадських об'єднань, що діють згідно із Законом України «Про громадські об'єднання» [2].

До роботи конкурсних комісій можуть залучатися також державні службовці з інших державних органів, науковці та експерти у відповідній сфері, а також представник виборного органу первинної профспілкової організації (за наявності).

Очевидно новелою у діяльності конкурсних комісій є участь у її складі громадських представників. Без сумніву, дана практика є світовою і сприяє залученню ширшого кола громадськості до участі в управлінні державними справами та забезпечує більшу прозорість роботи конкурсної комісії [3, с. 322-330].

Право бути учасником конкурсної комісії отримують громадські представники, що пройшли певний відбір, який регламентовано Порядком обрання представників громадських об'єднань до складу конкурсних комісій з відбору осіб на зайняття посад державної служби для категорій «Б» та «В», затвердженим наказом № 76 Національного агентства з питань держслужби від 12.04.2016р [4] та Порядком обрання представників громадських об'єднань, наукових установ, навчальних закладів та експертів до складу Комісії з питань вищого корпусу державної служби для категорії «А»,

затвердженням постановою КМУ № 314 від 20 квітня 2016 р. [5]

Можна відмітити високі вимоги до претендентів, що бажають бути обраними до Комісії з питань вищого корпусу державної служби. Однак, варто звернути увагу і на деякі спірні пункти зазначеного Порядку. Так, можливість подавати своїх претендентів надана лише тим навчальним закладам, які мають ліцензії на провадження освітньої діяльності за освітнім ступенем магістра, доктора філософії або доктора наук за спеціальністю «Публічне управління та адміністрування» галузі знань «Управління та адміністрування» або спеціальностями галузі знань «Державне управління». Проте, як на мене можна було б розширити цей перелік за рахунок закладів, що здійснюють освітню діяльність у галузі управління і менеджменту та юриспруденції. Фахівці у цих галузях також мають необхідні навички для оцінювання кандидатів на посаду державної служби і їхні навички можуть бути також дуже корисними під час відбору службовців на вакантні посади. До того ж більша кількість закладів, що зможуть брати участь у делегуванні своїх представників безумовно лише покращить якість роботи учасників комісії від навчальних закладів.

Разом з тим, велике занепокоєння викликає спосіб рейтингового голосування за членів комісії від громадськості. За умовами Порядку, їх обирають члени оргкомітету, який формується наказом голови Нацдержслужби. Право проголосувати також надається спостерігачам, які є представниками міжнародних організацій, представництва яких діють в Україні, а також представниками іноземних дипломатичних установ в Україні. Так виглядає, що іноземні представники мають більше можливостей для відбору кандидатів, ніж представники вітчизняних громадських організацій та установ.

Видається, що у такому формуванні оргкомітету, який має практично необмежені повноваження щодо комплектування Комісії представниками від громадськості, закладені великі корупційні ризики. Також неможливо відслідкувати об'єктивність голосування та забезпечити обрання дійсно найкращих представників.

Очевидно, найкращим варіантом була б можливість проводити окрему реєстрацію серед представників громадських організацій, навчальних закладів та наукових установ, які готові були б взяти участь у голосуванні за претендентів в члени комісії. Така реєстрація не мала б обмежуватися якоюсь кількістю установ чи організацій, до них варто було б виставити певні вимоги щодо діяльності та рівня акредитації.

Обрання членів комісії здійснюється шляхом заповнення бюлетеня в якому обов'язково мають бути виставлені кандидатам рейтингові бали від 1 до 4, де 4 є найвищим рейтинговим балом. Кожен рейтинговий бал виставляється лише один раз незалежно від кількості включених до бюлетеня кандидатів. Тобто один голосуючий може

відзначити чотирьох кандидатів проставивши їм від 1 до 4 балів відповідно.

Певним недоліком такої форми голосування, як видається, є неможливість відзначити у бюлетені для голосування менше, ніж чотирьох кандидатів, шляхом проставлення менше, ніж чотири рейтингові бали. Таким чином, щоб голос був зарахований, голосуючий змушений обирати навіть тих претендентів, яких не вважає достойними для участі у відповідній комісії, інакше його бюлетень буде визнано недійсним.

Суттєвим упущенням у регламентації роботи таких оргкомітетів є повна відсутність будь-якої відповідальності за умисне необ'єктивне голосування і вчинення інших дій, які можуть вплинути на результат формування комісії.

Загалом, українське законодавство не передбачає жодної юридичної персональної відповідальності члена комісії за упереджене голосування, необ'єктивне оцінювання, змову, підписування протоколів за відсутності під час голосування тощо. У своїх рекомендаціях Нацдержслужба вважає результати голосування членами комісій їхнім суб'єктивним баченням щодо здібностей чи навичок претендента. Однак, напевне, не зовсім доречно формування державних органів давати на відкуп суб'єктивним уявленням окремих людей, які не несуть за це жодної відповідальності.

Тому, незважаючи на всю складність доведення упередження і необ'єктивності, пропоную включити до усіх порядків про проведення конкурсів положення про персональну відповідальність членів комісій у випадку скасування результатів конкурсу через необ'єктивність та порушення процедури.

Подібні проблеми у формуванні конкурсних комісій спостерігаємо аналізуючи положення Порядку обрання представників громадських об'єднань до складу конкурсних комісій з відбору осіб на зайняття посад державної служби [4].

Відповідно до цього порядку, рішення щодо залучення і кількості представників громадських об'єднань до складу Конкурсної комісії приймаються керівником державної служби в державному органі. Обрання представників громадських об'єднань до складу Конкурсної комісії відбувається на конкурсній основі. Для організації та проведення конкурсного відбору рішенням керівника державної служби в державному органі створюється комітет з відбору представників громадських об'єднань до складу Конкурсної комісії. Такий комітет утворюється у кількості не менше трьох осіб. Не менше однієї третини складу Комітету мають становити представники громадських об'єднань.

Тобто, кількість представників у конкурсній комісії, вимоги до таких представників та персональний їхній склад визначається виключно державним органом, у якому здійснюється формування конкурсної комісії.

Попри те, що до організацій, які можуть делегувати представників і самих представників виставляються досить високі вимоги, критерії

якими повинні керуватися члени оргкомітету взагалі не виписані. Тобто їхній вибір повністю ґрунтується на «суб'єктивному уявленні» про якість того чи іншого претендента.

Аналіз порядків про відбір до конкурсних комісій представників від громадськості, дозволяє стверджувати про недосконалість їхніх окремих норм, повну залежність кандидатів від волі представників державного органу, у якому створюється конкурсна комісія. Очевидно, що потрапити до лав такої комісії нелояльні представники громадських організацій чи ті, які критично висловлювалися про діяльність органу влади практично не мають шансів. Тому участь громадськості у конкурсних комісіях досить часто є формальною. Вона уявно легітимізує діяльність конкурсної комісії, створює враження публічності та прозорості у діяльності, хоча насправді, не виконує тих функцій, які мали б забезпечувати об'єктивність добору державних службовців.

Враховуючи застереження до формування конкурсної комісії, не менше критичних зауважень виникає до регламентування її діяльності.

Усіма положеннями про конкурсні комісії декларується безоплатність членів конкурсних комісій. Однак, якщо представники державних органів під час виконання обов'язків члена конкурсної комісії можуть частково звільнитися від виконання своїх службових обов'язків і працювати в конкурсній комісії у свій робочий час таким чином побічно отримуючи компенсацію за свою роботу, то представники від громадськості, науковців, профспілок і роботодавців не можуть розраховувати на жодні матеріальні заохочення чи компенсації.

Не вирішеними і не розглянутими залишаються питання збереження оплати праці за тими працівниками, що беруть участь у конкурсній комісії. Також ніякими нормами не передбачено компенсації роботодавцям, які оплачують час роботи в конкурсних комісіях своїх працівників. Крім того, не регламентовано відшкодування витрат на дорогу і проживання, якщо член конкурсної комісії з іншого населеного пункту. Ці речі також унеможливають якісну роботу членів комісії від громадськості. Звужують коло бажаючих громадських і наукових активістів подавати свої кандидатури для участі у конкурсних комісіях різних державних органів.

Враховуючи той факт, що конкурсний відбір є одним з найкращих і найбільш об'єктивних інструментів добору на державну службу, особливу увагу необхідно присвятити формуванню конкурсних завдань для претендентів. Відповідно до Порядку проведення конкурсу на зайняття посад державної служби, затвердженого постановою КМУ № 246 від 25 березня 2016 р., тестові завдання для конкурсного відбору формуються і затверджуються НАДС та є загальнодоступними, а ситуаційні завдання формуються державним органом у якому проводиться конкурс та затверджуються комісією [6].

Видається, що формування іспитових завдань вимагають спеціальних педагогічних і

психологічних навичок, а відтак якість таких завдань може впливати на відбір кандидатів та результати конкурсу. Очевидно, що до формування ситуаційних (іспитових) завдань для конкурсу необхідно залучати відповідних фахівців і такі завдання повинні проходити експертизу на їх відповідність меті конкурсу, відсутність у них дискримінаційних питань чи питань, що виходитимуть за межі професійних і ділових якостей претендентів на посаду. Коло таких експертних установ очевидно ще належить визначити. Проте це можуть бути незалежні сертифіковані освітні центри чи наукові установи.

Важливим елементом конкурсного добору є також спосіб оцінювання результатів. За умовами Порядку проведення конкурсу на зайняття посад державної служби, кожен етап конкурсу узагальнено оцінюється в нуль, один чи два бали. Для цього бали які отримані під час тестувань переводяться за певною формулою в означені оцінки, а під час оцінювання ситуаційних завдань виводиться середнє арифметичне з оцінок виставлених кожним членом комісії. Така методика оцінювання дозволяє вирівняти становище декількох кандидатів, які мають різний ступінь знань. Так, до прикладу, кандидат який набрав 24 балів за тест зі знання законодавства і кандидат, який досягнув 31 балу, в підсумку отримають по одному балу за етап (пункт 36 порядку). Крім того, під час оцінювання ситуаційних завдань достатньо декільком членам комісії виставити претенденту нуль за певну компетенцію, щоб припинити участь у цьому конкурсі даної особи.

Вважаю, що така форма оцінювання є доволі маніпулятивна і не відображає реальної конкуренції знань та умінь претендентів. Набагато прозоріше виглядало б пряме оцінювання – бал за кожен правильну відповідь чи сума балів усіх членів комісії за ситуаційне завдання. Тоді оцінювання дозволило б уникнути штучного підтягування слабших кандидатів до наступного етапу конкурсу і спростило б роботу конкурсної комісії. Аргументованість цього висновку доводить наявність судових справ в адміністративних судах щодо оскарження результатів конкурсів з посиланням на необґрунтовану різницю у оцінюванні тих чи інших питань [7].

Не можна схвально оцінити і спосіб оголошення про результати оцінювання під час конкурсу. Кандидати не мають можливості отримати відомості за які оцінки вони отримали за кожен навичку чи компетенції. Також для забезпечення чесного і професійного відбору, варто публікувати письмові завдання кандидатів та запис їхніх співбесід. Неможливість об'єктивно порівняти результати конкурентів створює враження упередженості та безпідставного суб'єктивізму під час проведення конкурсу.

Статтею 28 Закону України «Про державну службу» надано право кандидатові на посаду оскаржити результати конкурсу. Так, учасник конкурсу, який не пройшов конкурсний відбір, має право оскаржити рішення конкурсної комісії щодо конкурсу на зайняття вакантної посади державної

служби категорії «А» - до суду; а щодо конкурсу на зайняття вакантної посади державної служби категорій «Б» і «В» - до НАДС, або до суду [1].

Відповідно до п. 6 цієї статті, скарга на рішення конкурсної комісії подається не пізніше ніж через 10 календарних днів з дня отримання письмового повідомлення про результати конкурсу. Також, учасник конкурсу, який оскаржує рішення конкурсної комісії, зобов'язаний повідомити про це відповідну конкурсну комісію з наданням копії скарги.

Національне агентство з питань державної служби повідомляє учасника конкурсу, впродовж 14 календарних днів з дня надходження скарги про результати її розгляду і у випадку встановлення факту порушення, направляє керівнику державної служби в державному органі, в якому проводився конкурс, обов'язкову для виконання вимогу про скасування результатів конкурсу.

Відповідно до ч. 5 ст. 122 Кодексу адміністративного судочинства України для звернення до суду у справах щодо прийняття громадян на публічну службу, її проходження, звільнення з публічної служби встановлюється місячний строк [8].

Аналізуючи в сукупності наведені норми, бачимо, що у випадку оскарження результатів конкурсу, загальна процедура розгляду скарги якщо особа вирішить звернутися до суду триватиме близько двох місяців.

Разом з тим, у статті 31 Закону України «Про державну службу» зазначено, що рішення про призначення на посаду державної служби приймається після закінчення строку оскарження результатів конкурсу, а в разі оскарження результатів конкурсу - після прийняття рішення за скаргою суб'єктом розгляду скарги (органом, уповноваженим на розгляд скарги), **але не пізніше 30 календарних днів після оприлюднення інформації про переможця конкурсу**, якщо інше не передбачено законом. Таким чином, створюється ситуація, коли особа починає виконувати посадові обов'язки ще до остаточного вирішення питання щодо законності проведеного конкурсу. А отже, у випадку скасування його результатів може бути поставлена під сумнів легітимність ухвалених таким державним службовцем рішень. Що, безумовно, не додає авторитетності державній владі та її органам.

Відтак, суперечність між нормами про оскарження конкурсу та призначення на посаду за його результатами необхідно вирішувати внесенням змін до закону, оскільки ця ситуація порушує як право людини на захист від необгрунтованої відмови у прийомі на роботу, так і права інших осіб, на інтереси яких впливатиме оскарження результатів конкурсу.

Висновки. Без вирішення усіх проаналізованих у статті проблем, пов'язаних із

укладенням строкового трудового договору за результатами конкурсного добору і адекватного їх унормування у чинному законодавстві, неможливо буде забезпечити якісні трудові відносини на державній службі. Тому, формалізація етапів конкурсу, дозволить уникнути суб'єктивізму в оцінюванні кандидатів та забезпечить більшу об'єктивність і справедливість під час їхнього відбору, а як наслідок сприятиме захисту прав осіб на укладення строкового трудового договору.

Список використаної літератури:

1. Про державну службу. Закон України від 10.12.2015 р. № 889-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19>
2. Про громадські об'єднання. Закон України від 22.03.2012 р. № 4572-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>
3. Кагановська Т.Є. Конкурсний відбір як основа кадрового забезпечення органів державного управління: вітчизняний і зарубіжний досвід. Форум права. 2011. №3. С. 322-330. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/FP_index.htm_2011_3_56.pdf
4. Про затвердження порядку обрання представників громадських об'єднань до складу конкурсних комісій з відбору осіб на зайняття посад державної служби. Наказ Національного агентства України з питань державної служби від 12.04.2016 № 76. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0786-16>
5. Про затвердження порядку обрання представників громадських об'єднань, наукових установ, навчальних закладів та експертів до складу Комісії з питань вищого корпусу державної служби. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.04.2016 р. № 314. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/314-2016-p>
6. Про затвердження Порядку проведення конкурсу на зайняття посад державної служби. Постанова Кабінету Міністрів України від 25 березня 2016 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/246-2016-p>
7. Постанова Донецького апеляційного адміністративного суду від 22 серпня 2018 року у справі №805/1386/18-а URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/76035068>; Постанова Дніпропетровського апеляційного адміністративного суду від 21 серпня 2018 року у справі № 808/469/18. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/76112243>
8. Кодекс адміністративного судочинства України. Кодекс від 06.07.2005 № 2747-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15>.

©**Батырбаев Бактыбек Сулайманович**

кандидат юридических наук, профессор,
кафедры Уголовного процесса и судебной экспертизы
КНУ им. Ж.Баласагына,
Бишкек, Кыргызстан

©**Рыспаева Гулзат Сыдыкбековна**

ORCID 0000-0002-3353-8953,
кандидат юридических наук,
ст.преподаватель кафедры
Уголовного процесса и судебной экспертизы
юридического факультета КНУ им. Ж.Баласагына,
Бишкек, Кыргызстан

СВОЙСТВЕННЫЕ ПРИЗНАКИ КЛАССИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ АНГЛИЙСКОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА В СУДАХ С УЧАСТИЕМ ПРИСЯЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

©**Batyrbaev B.S. Ph.D., Professor**

Department of Criminal Procedure and Forensic Examination of the
KNU. J. Balasagyna,
Bishkek, Kyrgyzstan

© **Ryspaeva Gulzat Sydykbekovna**

ORCID 0000-0002-3353-8953,
Candidate of Laws of the
Department of Criminal Procedure and Forensic Examination of the
Faculty of Law of the KNU. J. Balasagyn,
Bishkek, Kyrgyzstan

PROPERTY SIGNS OF THE CLASSICAL MODEL ENGLISH SHIP PROCEEDINGS IN SHIPS PARTICIPATED BY JURY IN THE KYRGYZ REPUBLIC

Аннотация. Исследованы признаки суда присяжных классической модели Английского судопроизводства, которые стали присущими для суда с участием присяжных заседателей Кыргызской Республики. Изучается отправление правосудия с участием народа как необходимый атрибут демократического начала и как фактор в разрешении судебного спора в судах присяжных заседателей классической модели.

Предметом данного исследования является классическая модель суда присяжных, возникшего в Англии в начале 13-века и дошедшего до наших дней без особых изменений сохранены элементы суда присяжных как судьи - факта (присяжные заседатели) и судьи - права (судья профессионал).

В Кыргызской Республике конституционная норма, как и в Английском судопроизводстве предоставляет гражданам на равных условиях участвовать в осуществлении правосудия. Принять вердикт в качестве присяжного заседателя в уголовном судопроизводстве Кыргызской Республики. Коллегиальное рассмотрение уголовного дела и принятие решение с участием народа является новацией в уголовном судопроизводстве Кыргызстана.

Abstract. The features of the jury of the classical model of the English legal proceedings, which became inherent in the trial with the jury of the Kyrgyz Republic, are investigated. The administration of justice with the participation of the people is studied as a necessary attribute of a democratic principle and as a factor in the resolution of litigation in juries of the classical model.

The subject of this study is the classical model of a jury trial, which arose in England at the beginning of the 13th century and has survived to this day without any changes to the elements of a jury trial as a judge - fact (jury) and judge - law (professional judge).

In the Kyrgyz Republic, the constitutional norm, as in the English legal proceedings, allows citizens to participate in the administration of justice on equal terms. Accept the verdict as a jury in criminal proceedings of the Kyrgyz Republic. A collegial review of a criminal case and a decision with the participation of the people is an innovation in the criminal proceedings of Kyrgyzstan.

Ключевые слова: судья профессионал, присяжные заседатели, коллегиальность, классическая модель, уголовное судопроизводство, судья - факта, судья - права, вердикт.

Key words: professional judge, jury, collegiality, classical model, criminal proceedings, judge of fact, judge of law, verdict.

Участие народа в отправлении правосудия в Кыргызской Республике как необходимый институт для развития государства и общества

введен в Основной Закон Кыргызской Республики и поэтому является конституционной нормой, которое направлено на защиту правовых интересов

граждан. Данная норма предоставляет гражданам на равных условиях участвовать в осуществление правосудия и принятие решение как присяжные заседатели в уголовном судопроизводстве Кыргызской Республики[1].

Рассмотрение уголовного дела с участием граждан является одним из демократических начал уголовного судопроизводства Кыргызской Республики. Рассмотрение присяжными уголовного дела и принятие решение является характерной чертой института суда присяжных в уголовном судопроизводстве Кыргызской Республики [2].

Исследование в статье участия народного представительства в осуществлении правосудия приводит на то что, каждое государство подходил в разрешении этого вопроса по-разному, и для этого предшествовали разные аспекты, определяющие состояние государства. Устанавливается фактическое отправление правосудия с участием присяжных как необходимая черта демократического начала в разрешении судебного спора народным представительством. Анализируется присущие характерные черты суда присяжных заседателей классической модели Англо-саксонской правовой системы.

Предметом данного исследования является классическая модель суда присяжных, возникшего в Англии в начале 13-века и дошедшего до наших дней без особых изменений сохранившие элементы суда присяжных как судьи - факта (присяжные заседатели) и судьи - права (судья профессионал).

Интерес к исследованию нового участника уголовного судопроизводства Кыргызской Республики «присяжного заседателя» проявляется для выявления присущие признаки присяжного заседателей суда присяжных классической модели, которыми являются независимость и самостоятельность присяжных в судебном процессе и вынесения вердикта. Участие присяжного заседателя в уголовном судопроизводстве КР располагается в отдельной главе 45 «Особенности рассмотрения дел в суде участием присяжных заседателей»[3].

В Кыргызской Республике проявляется интерес к основным признакам присущие к суду с участием присяжных заседателей, так как данный институт не вводится в действие с 15.07.2009 года из-за отсутствия глубокого понимания принятого Закона КР «О присяжных заседателях в судах Кыргызской Республики»¹ и из-за отсутствия правовой судебной практики.

Исследовать основные начала суда присяжных заседателей т.е. именно участие присяжного в уголовном судопроизводстве в целом а также в частности законность участие присяжных заседателей в уголовном судопроизводстве Кыргызской Республики.

Основные начала уголовного судопроизводства с участием присяжных заседателей исследуются учеными и нами

рассматриваются их позиции в образовании, становлении и развитии суда присяжных в уголовном судопроизводстве.

Булелуев Б.Т., и Пашин С.А.отмечают что, практика присяжного судопроизводства зародилась в Древней Греции, затем была развита в Древнем Риме и Средневековой Европе. [4] Пробразом наиболее интересного для нас суда присяжных является древнегреческая «гелиэя»[5]. Само слово «гелиэя», образованное от слова «гелиос» – солнце, первоначально означало народное собрание, которое существовало в каждом древнегреческом полисе и проходило только в течение светового дня. При формировании гелиэи греческий законодатель впервые предоставил всему народу право участия в суде, причем судьи избирались по жребию, что также считалось особо демократическим условием, гелиэя или античный суд присяжных в период расцвета демократии становится главным судебным органом.

Фоков А.П., о появлении признаков судопроизводства с участием присяжных заседателей считает, что «в седьмом веке Король Дании Рагнар Дадброк образует определенную систему правосудия, состоящее из 12 судебных мужей. Данная система функционировала и осуществляла правосудие с участием данных присяжных по всей Скандинавии и северной части Европы. Количество 12 человек как составная часть количества классической модели прослеживается в Английском уголовном судопроизводстве, где количество присяжных 12 остается без изменения как установленная классическая форма» [6].

Шмелев А.Н., указывает, что «в средние века за совершение определенного правонарушения лица должны были предстать перед двенадцати «мужами». Последние должны были решать о виновности или не виновности данного лица. Указанные признаки судопроизводства являются первыми элементами института присяжных в русском уголовном судопроизводстве» [7].

Ларин А.М. подтверждает мнение Апаровой Т.В. которая, утверждала, «появление суда присяжных в Английском судебном процессе связано сподписанием закона в Латеранском соборе что, приостановила действия ордалия как старого метода отправления правосудия»[8].

Фойницкий И.Я. утверждает, что, «в Англии в 17 и 18 века было большое трения огромных элементов присяжного производства, которые заметны исследованной судебной практикой. Между коронными судьями и присяжными шел долгий процесс чтобы, присяжные самостоятельно решали вопросы и выносили вердикты, а судьи права решали только вопросы права и назначали наказание» [9].

Чельцов-Бебутов М.А., считает, «что начало участие народного представительства в разрешении правосудия в Англии уже наблюдались еще в VII-IX веках, когда рассматривались

¹ Закон КР от 15.07.2009 г. «О присяжных заседателях в судах Кыргызской Республики», НАКР № 35 с.3.

судебные дела в сельскохозяйственных общинах – «галимотах», с участием старосты, священника и четырех самых уважаемых людей в собраниях сотни и всего графства, состоящего из нескольких сотен». Далее отмечает, что «рассмотрение дел с участием двенадцати лиц, от сотни и четыре человека от жителей деревни с участием шерифа началом института суда присяжных». Далее подтверждает «появление присяжных в Англии в одно время с разъездными королевскими судами, которые выезжали на все окружные представительства округов и графства королевства. Образование разъездных судов считает, «происходило королевским указанием, и судьям распределялись определенные полномочия для выполнения административных, финансовых и судебных вопросов. Уголовное судопроизводство с участием присяжных в Англии приобрел форму рассмотрения дел с участием коронного судьи» [10].

Жидков О.А. и Крашенинникова Н.А., подтверждают «появление института английского судопроизводства и указывают что «во время правления короля Генриха II разъездные суды проводят процессы по всей территории королевства и приобрели название «судов ассизов». Суды ассизов руководствовались нормами судебной практики, и собранная практика рассмотрения вошла в традицию. Каждое рассмотренное дело сохранялся, составляла огромную судебную практику, которая до сегодняшнего дня составляет основу Английского судопроизводства и имеет в применении юридическую силу» [11].

Корнеева И.В., имеет совершенно иное мнение, согласно которому образование первых признаков судопроизводства с участием присяжных считает, что «появился в начале 9 века во Франции. Поэтому принятие институтов от классической модели несостоятельны» [12].

Гуценко К.Ф., отмечает что, «появляются представители народа в судопроизводстве в период правления короля Генриха II в 1166 годы, которые выбирались каждый из сотни человек по 12, а в малых селениях по 4 человека. Они были началом появления института большого и малого жюри» [13].

Тесля А.А., считает, что, народное представительство в разрешении вопросов правосудия в Англии появился еще до становления на данной территории христианства где споры решались путем применения ордалия, обращаясь сверхъестественным силам. Он же уточняет период применения ордалия, и указывает, что «Ордалия как способ разрешения вопросов о виновности или невиновности лица в Англии применялся до начала 13 века, которое с принятием Великой Хартии вольностей, священникам ставится запрет применения ордалия» и отмечает что, «далее можно заметить рассвет института присяжных в уголовном судопроизводстве англо-саксонской правовой системы» [14].

Из вышеприведенных определений становления и развития суда присяжных

заседателей классической модели видно, что действительно, в средневековые рассматривания дел с участием присяжных заседателей в Европе не применялся, так как был утрачен как форма судопроизводства, причиной явилось, господство инквизиционного процесса. Поэтому все выше перечисленные формы судопроизводства стали началом зарождения не только суда присяжных заседателей, но и еще других форм – суда присяжных ассизов и шеффенов т.е. развивается континентальная модель суда присяжных в Европе.

Из вышеизложенного, мы считаем возможным обнаружения института присяжных в уголовном судопроизводстве в следующих признаках, которыми являются, что в начале институт присяжных заседателей выполняли функцию свидетеля и подтверждали им известные обстоятельства в судебных процессах. Далее они начали давать оценки на сведения, поступившие на рассмотрение и решать вопросы. После становятся полноправными лицами, выслушивающими свидетельские показания и давать оценку на доказательства и принимали объективные решения и становились полноправными судьями - факта.

Английское судопроизводство в выборе присяжных имеет два основных этапа которые разделяются до 1971 года и после, что заметно с вопросом подбора присяжных шерифами на местах которая относится к первому этапу и ко второму этапу относится формирования присяжных лорд канцлером, что закрепляется с законом 1971 года где предоставляется полномочие лорд-канцлеру формирование состава присяжных суду короны, высокому суду и судам графств, куда относились полностью вопросы организационного характера и соблюдение правилу ведения процесса и соблюдения законности и объективности ведения процесса [15].

В контексте определения место суда присяжных в судебной системе нами проводятся сравнительно-сопоставительный анализ уголовного судопроизводства в суде присяжных, и мы склоняемся позиции Апаровой Т.В., которая предлагает рассматривать образование суда присяжных заседателей с момента принятия Великой хартии вольностей, подписанной английским королем Иоанном Безземельным в 1215 года. Она считает началом уголовного судопроизводства с участием присяжных с момента образования единого государства Англии и предлагает начало института суда присяжных классической модели с 826 года. С этого момента разрешаются вопросы правосудия в сельскохозяйственных общинах, где разрешались судебные вопросы главами графств, шерифами, тэнами и старостами, а доказательства собирались старостами, которые, занимались поиском краденых вещей, и рассматривали мелкие преступления [16].

Такого же мнения Чельцов-Бебутов М.А., который указывает что, уголовное судопроизводство с участием народного представительства на собраниях в количестве сто человек, которыми принимались решения о

виновности или невиновности лица, «Тэны являлись ответственными лицами, за сотни, живущие на его территории лиц, они же решали дела о тяжких преступлениях и споры между сельскохозяйственными общинами, решение о виновности и наказании принимали все присутствовавшие на собрании люди их количество должно равняться сотням человек» [10].

Мы соглашаемся с позициями ученых и представляем уголовное судопроизводство с участием присяжных принимающего определенный оттенок системного правила ведения процесса. Участие в процессах обязательного лица, которые в одно и то же время были и свидетелями, и решающими лицами вопросов факта. К этому составу двенадцати лиц входили и соседи, и все информаторы или доносители имеющие определенные сведения о факте преступного деяния.

Важно отметить, что принятие присяжными заседателями в судебных процессах решения и принятие вердикта, дает толчок появления развития института судьи - права, которые должны были решать вопросы квалификации преступления.

По нашему мнению ведение института суда присяжных в Кыргызской Республике является одним из важнейших направлений судебной реформы и шагом к правовому государству. Решается быть или не быть суду присяжных в Кыргызстане, если есть закон. Но в, то, же время нет бюджетных финансовых средств, нет воли и желания у тех, от кого зависит внедрение этого института, - когда речь идет о возможно пожизненном заключении подсудимого [17, 124]. Суд присяжных является ярко выраженным показателем принципов демократии, при которой права и свободы человека являются высшей ценностью для государства.

Использованные литературы:

1. Конституция Кыргызской Республики. – Б.: Издательство Академия, 2017. С.96.
2. Рыспаева, Г.С. История развития суда с участием присяжных заседателей [Текст] / Г.С. Рыспаева // Вестник КНУ имени Ж. Баласагына – Б., 2013. С.345-351.
3. Закон КР от 15.07.2009 г. «О присяжных заседателях в судах Кыргызской Республики», НАКР № 35 с.3.
4. Булелуиев Б.Т. докторская диссертация на тему «Суд с участием присяжных заседателей: проблемы становления и перспективы развития в Республике Казахстан», Алматы. С.32-33

5. Пашин С.А. Судебная реформа и суд присяжных. – М.: Российская правовая академия МЮ РФ, 1995.

6. Фоков А.П. Организационные и процессуальные проблемы деятельности суда присяжных в России //Российский судья. – 2006. № 1. –с. 2

7. Шмелев А.Н. «Русская рулетка» правосудия или к вопросу об установлении объективной (материальной) истины в уголовном процессе» // Мировой судья. 2012. № 12. С. 9-15.

8.Ларин А.М. Из истории суда присяжных в России. Изд. Российская правовая Академия МЮ РФ, 1995. с. 10.

9.Фоницкий И.Я. Курс уголовного судопроизводства. Т. 2. / Под ред. А.В. Смирнова СПб.: Альфа, 1996. 607 с

10.Чельцов-Бебутов М.А. Курс советского уголовно-процессуального права. – т.1: Очерки по истории суда и уголовного процесса в рабовладельческих, феодальных и буржуазных государствах. – СПб: Равенна, 1995. – 294 с.

11.Жидков О.А., Крашенинникова Н.А. История и государства и прав зарубежных стран М.: Издательская группа НОРМА, 2004. Часть 1. с. 624.

12. Корнеева И.В. Функционирование суда с участием присяжных заседателей в Российской Федерации Диссертации по праву. — автореферат канд. дисс. 07.00.09.- С.23

13. Гуценко, К.Ф., Головкин, Л.В. Филимонов, Б.А. Уголовный процесс западных государств. Изд. 2-е, доп. и испр. – М.: ЗерцалоМ, 2002. -С.31

14.Тесля А.А. История государства и права средневековой Англии VI – XII вв.: Хрестоматия / Сост., ред. и вст. ст.Тесля А.А. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2006. – 161 с.

15.Уолкер Р. Английская судебная система. Москва. 1980. с. 272 – 274.

16.Апарова Т.В. Суды и судебный процесс Великобритании. Англия, Уэльс, Шотландия. – М.: 1996. с. 51

17. Рыспаева, Г.С. Институт присяжных в Кыргызской Республике и немного грусти о дне сегодняшнем. [Текст] / Г.С. Рыспаева // Таврический научный обозреватель. – Ялта, 2017. – №2(19). – С.122-125.

#9 (49), 2019 część 4
Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)
Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

#9 (49), 2019 part 4
East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)
The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland»

East European Scientific Journal

Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com>