

**MATERIALS
OF THE XVII INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND
PRACTICAL CONFERENCE**

CUTTING-EDGE SCIENCE - 2021

April 30- May 7, 2021

Volum 5

SHEFFIELD
SCIENCE AND EDUCATION LTD
2021

SCIENCE AND EDUCATION LTD

Registered in ENGLAND & WALES Registered Number: 08878342
OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE,
SHEFFIELD, S YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the XVII International scientific and practical Conference
Cutting-edge science - 2021 , April 30- May 7, 2021: Sheffield. Science and
education LTD -60 p.

Date signed for printing ,
For students, research workers.
Price 3 euro

ISSN 2312-2773

© Authors , 2021

© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2021

ECONOMIC SCIENCE

The economy of the enterprise

Ткаченко Сергей Анатольевич,

доктор экономических наук, профессор,

ректор, действительный член Академии экономических наук Украины,

Высшее учебное заведение «Международный технологический университет «Николаевская политехника», город Николаев, Николаевская область, Украина

Потышняк Елена Николаевна,

доктор экономических наук, профессор,

профессор кафедры организации производства, бизнеса и менеджмента, Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени Петра Василенко, город Харьков, Харьковская область, Украина

РИТМЫ ДОКТРИНЫ ИНЖЕНЕРНОГО ПОСТУПАТЕЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ

Всемерное ускорение научно-технического прогресса является неременным условием обеспечения в ближайшие годы дальнейшего экономического и социального прогресса общества, осуществления глубоких качественных сдвигов в материально-технической базе, успешного выполнения главной задачи очередного цикла хозяйственного (экономического) развития и активного перевода экономики на путь интенсивного развития.

Проводя в жизнь курс на всемерное повышение эффективности и интенсификацию перспективного производства, на улучшение качества готовой продукции и работы, властные правительственные партийные структуры, общественные, хозяйственные и другие организации всех форм собственности, трудовые коллективы подчеркивают, что процесс репродукции прогрессивных сил должен осуществляться на новой, более высокой технической базе с учётом лучших достижений отечественной и мировой науки и техники.

Ускорению научно-технического прогресса способствуют расширение процесса производства и высокие темпы роста выпуска различных видов прогрессивной техники и быстрейшее насыщение ими всех отраслей хозяйства.

Так, в нынешнем цикле экономического развития в промышленности был освоен процесс производства и начат серийный выпуск 17,5 тысяч новых видов машин, оборудования, аппаратов, приборов и другой готовой продукции против 16,5 тысяч в прошедшем и 8,4 тысяч в предыдущем цикле экономического развития. Наряду с этим с производства снималось в среднем за год 1,8 тысяч устаревших конструкций, машин, аппаратов, приборов.

Ускорение научно-технического прогресса неразрывно связано с дальнейшим совершенствованием орудий труда, созданием и внедрением в процесс производства новых образцов конструкций, систем машин, аппаратов, приборов, оборудования, новых видов экономичных материалов, топлива, энергии, прогрессивных технологических процессов и методов научной организации труда и производства. Например, высокими темпами в очередном цикле экономического развития будет увеличиваться производство многих видов прогрессивных материалов. При этом производство прогрессивных конструкционных материалов увеличится в 1,5 раза, металлического порошка - более чем в 3,1, экономически эффективных видов проката - в 1,5-2,5 раза.

В очередном цикле экономического развития в интересах ускорения научно-технического прогресса решаются большие и сложные задачи по дальнейшему развитию отечественной науки, укреплению её связей с процессом производства. Важнейшее значение имеет всемерное сокращение сроков научных исследований, сроков создания, освоения и внедрения новых видов машин, аппаратов, приборов, технологических процессов и прогрессивных материалов, более быстрое возведение и сдача в эксплуатацию новых производств, оснащенных первоклассной техникой. Властные правительственные партийные структуры, общественные, хозяйственные и другие организации всех форм собственности, трудовые коллективы потребовали значительно сократить сроки внедрения достижений науки и техники в производство. Поставлена также задача строить быстро, экономно и на высоком техническом уровне. Во всех отраслях должна последовательно проводиться линия на более быстрое техническое перевооружение и реконструкцию производства. Темпы обновления техники в очередном цикле экономического развития будут ускорены примерно в 1,5 раза.

Властные правительственные партийные структуры, общественные, хозяйственные и другие организации всех форм собственности, трудовые

коллективы потребовали в максимальной степени использовать имеющиеся возможности для улучшения хозяйственной деятельности, ускорения научно-технического прогресса, роста производительности труда во всех звеньях хозяйства национальной экономической системы страны.

Ускорение научно-технического прогресса обеспечивается проведением единой технической политики, разработкой и реализацией системы комплексных целевых программ, охватывающих важнейшие направления развития науки и техники, опережающими темпами роста отраслей промышленности, играющих ведущую роль в осуществлении научно-технического прогресса. Например, объём готовой продукции машиностроения увеличится не менее чем в 1,4 раза, химической и нефтехимической промышленности - в 1,32 раза, то есть более высокими темпами, чем другие отрасли промышленности. Крайне важное значение имеет также дальнейшее совершенствование планирования и экономического стимулирования, позволяющее ускорить внедрение в процесс производства новых достижений науки и техники, то есть сократить цикл от изобретения до массового производства новой готовой продукции, и вместе с тем поставить надёжный экономический заслон выпуску устаревших изделий.

Ускорению научно-технического прогресса способствуют совершенствование стандартов и технических условий, повышение ответственности хозяйственных органов, промышленных предприятий и объединений, за их соблюдение, укрепление служб технического контроля, улучшение патентно-лицензионного дела и научно-технической информации.

Широкое и ускоренное внедрение научно-технических достижений обеспечивает значительное улучшение качества и снижение себестоимости продукции, повышение эффективности производства, рост производительности труда и экономию всех видов ресурсов. Успешное выполнение задач по ускорению научно-технического прогресса является кровным делом всех трудящихся нашей страны. Большое значение имеют всемерное развитие творческой активности трудящихся, новаторства, движения рационализаторов и изобретателей, улучшение деятельности научно-технических обществ.

Foreign economic activity

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

С ОРИЕНТАЦИЕЙ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Итоги двух месяцев текущего года показывают, что торгово-экономические связи Беларуси и России продолжают развиваться по устойчивой траектории роста. Так, «оборот белорусско-российской внешней торговли товарами и услугами в январе-феврале 2021 года составил \$5,3 млрд, увеличившись к уровню аналогичного периода 2020 года на 11,9%. Экспорт товаров и услуг в Россию составил \$2,3 млрд (рост на 2%)» [1].

Среди белорусских предприятий, уверенно чувствующих себя на российском рынке, следует назвать Минский моторный завод (ММЗ), который в первом квартале 2021 года увеличил экспортные поставки в Россию сразу в два раза. Основными потребителями его продукции в соседней стране являются предприятия в Курске, Москве, Санкт-Петербурге, Нижегородской и Ярославской областях, Республике Башкортостан и Республике Мордовия. Чтобы не сбавлять набранных темпов по экспорту, «в течение 2021 года Минский моторный завод продолжит развивать товаропроводящую сеть в России по двум направлениям: двигатели и запасные части к ним, а также специальная техника. Экспорт продукции планируется увеличить на 11%» [2]. Еще один резерв увеличения поставок на российский рынок в 2021 году на заводе видят в организации на торгово-выставочных площадках ООО «Торговый дом «Минский моторный завод» в Ногинске и его партнеров в каждом федеральном округе России постоянно действующей выставки расширенного модельного ряда двигателей и специальной техники. Сотрудничая сегодня с 59 российскими предприятиями, минские моторостроители работают сейчас над установлением кооперационных связей еще с десятью партнерами.

О масштабных планах по увеличению поставок своей техники в Россию в 2021 году заявил и белорусский «Гомсельмаш», у которого в этой стране товаропроводящая сеть насчитывает 60 субъектов, в том числе 34 дилерских центра, два совместных производства и один торговый дом в Сибири, который

за 13 лет существования продал на российском рынке более 3200 единиц самоходной зерно- и кормоуборочной техники. В 2020 году объем продаж техники Gomselmash в Россию увеличился на 163 процента. Только совместно с «Брянксельмашем» реализовано в российские регионы более одной тысячи комбайнов. Кроме того, «в 2020 году компания расширила границы поставок и открыла новый дилерский центр в Приморском крае – ООО «АгроСуппорт»» [3]. Все эти факты дают веские основания белорусскому предприятию поставить перед собою в 2021 году воистину масштабную задачу – утроить объемы своих поставок в Россию.

Активно сотрудничает с российскими компаниями в текущем году и Белорусский металлургический комбинат (БМЗ), для которого партнеры в России – это и поставщики основного сырья, и крупнейшие потребители металлопродукции. Достаточно сказать, что «за январь-февраль 2021 года экспорт БМЗ в Россию превысил 58 тыс. т, что на 8% больше, чем за аналогичный период 2020-го. В денежном выражении экспорт в Российскую Федерацию превысил \$43 млн, что на треть больше показателя за аналогичный период прошлого года» [4]. Произошло это за счет роста продаж арматуры, конструкционного проката, стальной проволоки и металлокорда.

Еще один наглядный пример подобного плана – Белорусский автомобильный завод (БЕЛАЗ). Только в марте 2021 года он поставил на внешние рынки более 93% от общего объема произведенной техники и запасных частей с темпом роста экспорта – 142%. Важная деталь: «При этом доля самого емкого из традиционных рынков компании – российского – в общей мартовской отгрузке составила 89,1% (темп роста – 308,1%)» [5]. В частности, только по долгосрочному соглашению о стратегическом партнерстве с горнодобывающим предприятием АО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» БЕЛАЗ должен до конца апреля 2021 года поставить 29 карьерных самосвалов. Три из них, грузоподъемностью 220 тонн, были отгружены одному из производственных филиалов «Кузбассразрезугля» – Кедровскому угольному разрезу – еще в конце января текущего года. Заметим, что прибытие остальных машин серьезно пополнит имеющийся здесь более чем полутысячный технологический парк, в котором на добывающих разрезах доминирует именно белорусская техника. «Также на предприятиях флагманской угольной компании Кемеровской области машины марки БЕЛАЗ обслуживают горно-транспортные работы, используется

спецтехника белорусского производителя (поливооросительные машины, тягачи-буксировщики, погрузчики, бульдозеры)» [6]. Закрепляет присутствие ОАО «БЕЛАЗ» на российском рынке также подписанное в апреле 2021 года соглашение о сотрудничестве с Санкт-Петербургским горным университетом, реализация которого должна способствовать тому, что «уже в сентябре [2021 года] в одном из крупнейших российских вузов по горному делу начнут работать современные специализированные аудитории, оснащенные эксклюзивным оборудованием» [7]. Речь в данном случае идет об открытии названном вузе инновационного Центра компетенций БЕЛАЗа, который создадут по образцу лучших технологических решений в машиностроении, цифровых и информационных технологий в горной отрасли. Его основной особенностью станет использование технологий виртуальной реальности, что позволит поднять на новый уровень не только подготовку студентов университета, но и повышение квалификации специалистов и руководителей предприятий, эксплуатирующих технику белорусского производителя.

Литература

1. Роман Головченко: Пакет предложений по углублению интеграции Беларуси и России в высокой степени готовности [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <http://www.government.by/ru/content/9807>
2. Минский моторный завод в I квартале в два раза увеличил поставки в Россию [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/minskij-motornyj-zavod-v-i-kvartale-v-dva-raza-uvlechil-postavki-v-rossiju-437469-2021/>
3. “Гомсельмаш” планирует утроить поставки техники в российские регионы в 2021 году [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/gomselmash-planiruet-utroit-postavki-tehniki-v-rossijskie-regiony-v-2021-godu-436585-2021/>
4. БМЗ увеличивает экспортные поставки [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/bmz-uvlechivaet-eksportnye-postavki-433237-2021/>
5. БЕЛАЗ в I квартале увеличил объемы производства, реализации и экспорта продукции [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belaz-v-i-kvartale-uvlechil-objemy-proizvodstva-realizatsii-i-eksporta-produksii-437188-2021/>
6. БЕЛАЗ поставит 29 карьерных самосвалов для одной из крупнейших угольных компаний России [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belaz-postavit-29-karjernih-samosvalov-dlja-odnoj-iz-krupnejshih-ugolnyh-kompanij-rossii-427978-2021/>
7. БЕЛАЗ откроет Центр компетенций в Санкт-Петербургском горном университете [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belaz-otkroet-tsentr-kompetentsij-v-sankt-peterburgskom-gornom-universitete-437447-2021/>

Financial relations

К.е.н. Рошило В.І.

Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, Україна

АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальною проблемою трансформації економіки України є забезпечення інноваційного типу розвитку, тобто економічного розвитку, пов'язаного з активним упровадженням сучасних технологій у національне господарство, стимулюванням науково-технічного прогресу тощо. Саме інтенсифікація технологічного переозброєння національної економіки є запорукою її конкурентоздатності на світовій арені у довгостроковій перспективі.

Державна інвестиційна політика являє собою в загальному розумінні комплекс заходів держави щодо створення належних умов для здійснення всіх типів інвестицій та регулювання інвестиційного процесу з урахуванням загальнодержавних пріоритетів і цілей соціального, економічного та науково-технічного розвитку [1, с. 117]. Об'єктом її регулювання виступають усі види інвестиційної діяльності, в тому числі й реальні інвестиції. Економічна ефективність інвестицій та відповідно ступінь активності інвестиційної діяльності в економіці суттєво залежать від умов відшкодування інвесторам раніше вкладених коштів. Таке відшкодування здійснюється за рахунок амортизаційних відрахувань і прибутку, що входять до складу чистого грошового потоку підприємства, причому останній також відіграє роль винагороди для інвестора за вкладення коштів. Чим більший обсяг чистого грошового потоку, тим швидше відбувається повернення інвестованих коштів і тим привабливішим стає інвестування.

Амортизаційна політика спрямована на активізацію інвестиційної діяльності у сфері реальних інвестицій. Прагнення підприємств удосконалювати свою виробничу базу та сприятливі умови для здійснення інвестицій сукупно створюють попит на практичні науково-технічні розробки та їх упровадження. Попит зумовлює зростання пропозиції послуг цього типу, які надаватимуть

науково-дослідні організації, тобто відбуватиметься водночас активізація науково-дослідних робіт у відповідних галузях, яка сприятиме науково-технічному розвитку. Із вищесказаного випливає висновок, що амортизаційна політика є невід'ємною частиною державної інвестиційної політики, а саме одним з інструментів її впливу на економічні процеси в країні.

Амортизаційна політика держави, яка спрямована на забезпечення інноваційного розвитку, повинна, по-перше, створювати оптимальний режим для здійснення інвестицій в основні виробничі фонди та, по-друге, стимулювати розширення використання амортизаційних відрахувань як джерела фінансування інновацій [2, с.28]. Оптимальний режим інвестування в основні виробничі фонди в аспекті амортизаційної політики є таким режимом, при якому інвестор зможе якнайшвидше відтворити кошти, що спрямовуються на такі капіталовкладення. Розширення використання амортизаційних відрахувань, як джерела фінансування інвестицій, можливе також у тому разі, якщо темпи амортизації існуючих основних фондів перевищуватимуть темпи їх морального та фізичного зносу. Саме тому визначальною рисою амортизаційної системи, зорієнтованої на інноваційний тип розвитку, належить визнати наявність у неї високоефективних механізмів прискореної амортизації.

Головним критерієм ефективності державної амортизаційної політики такого спрямування належить визнати наявність і масштаби позитивного впливу амортизаційних пільг на діяльність окремих галузей та функціонування національного господарства в цілому. Для виміру цього ефекту, на наш погляд, можна використовувати таку систему показників: співвідношення абсолютних обсягів інвестицій в основні фонди або темпів їх зростання за наявності таких пільг і без них. Доцільно також окремо визначати динаміку інвестицій в основні фонди, фінансування яких здійснено за рахунок амортизаційних відрахувань. Це дасть змогу оцінити ступінь ефективності стимулювання інвестицій через механізм амортизаційних пільг; динаміка інноваційної діяльності за наявності амортизаційних пільг і без них, що дасть змогу оцінити щільність взаємозв'язків між наявністю пільгових амортизаційних механізмів та схильністю суб'єктів господарювання до впровадження інновацій; співвідношення темпу зростання ВВП у економіці в цілому та обсягу виробництва в окремих галузях, що користуються амортизаційними пільгами. При позитивному впливі останніх на

господарську діяльність таких галузей повинно спостерігатися їх випереджаюче зростання та відповідне підвищення питомої ваги таких галузей у ВВП країни;

Динаміка інноваційного розвитку визначає необхідність періодичного коригування елементів амортизаційної системи, що враховує зміни в пріоритетах технологічного розвитку, особливості циклічного розвитку економіки, тенденції інвестування, ступінь конкурентноздатності національних підприємств порівняно з існуючим світовим рівнем тощо. Структура зорієнтованої на інноваційний розвиток амортизаційної політики, на наш погляд, має базуватися на комплексній матриці амортизаційних нормативів, у рамках якої для досягнення тих чи інших цілей інноваційного розвитку здійснюється диференційоване встановлення дозволених до використання норм і методів амортизації для різних галузей економіки, регіонів країни та навіть окремих підприємств.

Література

1. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2000. 209 с.
2. Рошило В.І. Джерела фінансування інноваційного розвитку підприємств: монографія. Чернівці : Книги ХХІ. 2006. 272 с. С.148–155.

К.е.н. Гаврилко Т.О., Шнайдрок М.Л.
Національний авіаційний університет, Україна

АВІАЦІЙНА ГАЛУЗЬ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

2020 рік став тяжким випробуванням для авіаційної галузі, як світової, так і вітчизняної. Об'єм світових пасажирських перевезень скоротився на 60%, знизившись до 1,8 млрд. чол., що менше за показник 2019 року на 3 млрд. чол. Це свідчить про те, що кожний другий авіапасажира не використовував авіаційний транспорт або із-за відсутності можливості, або по власному негативному рішення.

Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО) оцінила величину збитків, одержаних авіаперевізниками в 2020 році, в 370 млрд. дол. Найбільша величина втрат (120 млрд. дол.) відноситься до Азійсько-Тихоокеанського регіону, на другому та третьому місцях знаходяться Європа та Північна Америка – 100 млрд. дол. та 88 млрд. дол. відповідно [1].

Прогнози ІКАО щодо 2021 року достатньо стримані (особливо це стосується перших двох кварталів) і не пов'язані з очікуванням суттєвих поліпшень. Слідуючи оптимістичному сценарію, можна розраховувати до червня 2021 року відновлення об'єму пасажирських авіаперевезень у розмірі 71% від рівня 2019 року; щодо песимістичного сценарію, то, відповідно до нього, цей показник не перевищить 49%.

Період стабільного розвитку вітчизняної авіаційної галузі прийшовся на 2017-2019 роки: загальний обсяг пасажирських перевезень в 2019 році склав 13705,7 тис. чол., в 2018 році – 12529 тис. чол., в 2017 році – 10556,3 тис. чол.; показник міжнародних пасажирських перевезень в 2019 році досяг рівня 12547,1 тис. чол., в 2018 році – 11446,1 тис. чол., в 2017 році – 9614,9 тис. чол.

Пасажирські перевезення вітчизняних авіакомпаній за 2020 рік склали 4797,5 тис. чол., зменшившись в порівнянні з 2019 роком на 65%. Міжнародні пасажирські перевезення скоротились до 4287,7 тис. чол., що склало 34,2% по відношенню до 2019 року (рис.1).

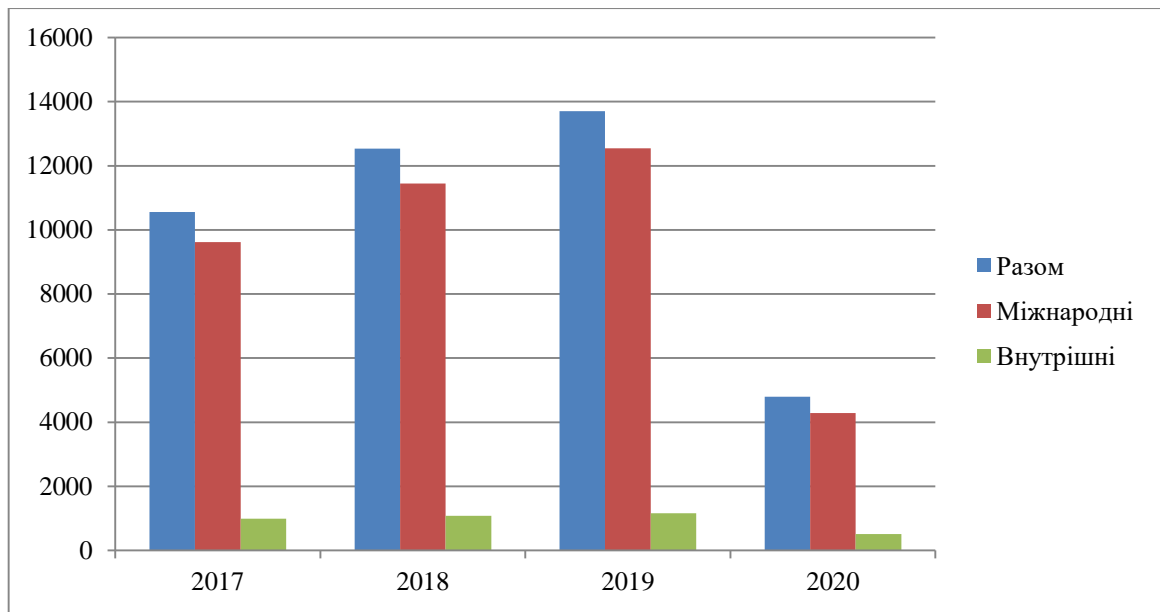


Рис.1. Авіаперевезення пасажирів, тис. чол.

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

Пасажиропотокам, що здійснювались через вітчизняні аеропорти в 2020 році, властиве також вагоме зменшення – на 64,4% (8664,5 тис. чол.); в 2019 році їх величина складала 24334,5 тис. чол., в 2018 та 2017 роках відповідно 20545,4 тис. чол. та 16498,9 тис. чол.

За даними Державної авіаційної служби, за перші три місяці 2021 року збереглися тенденції зниження показників діяльності підприємств авіаційної галузі України: в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року відбулось скорочення об'єму перевезень пасажирів на 43,9% – до 1089,7 тис. чол., пасажиропотоків через українські аеропорти – на 54,3% до 1840 тис. чол.

На думку представників українських перевізників, авіакомпанії потребують державної підтримки, яка здійснюється в переважній більшості зарубіжних країн. Уряди багатьох країн надали в 2020 році в якості антикризової підтримки авіакомпаніям 173 млрд. дол. , що можна розглядати не лише як інвестицію в процеси відновлення діяльності авіакомпаній, а і економіки конкретних країн. Олександром де Жуніаком, гендиректором ІАТА, висловлена подяка владним структурам країн світу за здійснену допомогу авіакомпаніям, виходячи з того, що завдяки кожному місцю в авіаційній галузі підтримується 29 робочих місць в інших галузях [3].

Як відмічають представники ключових вітчизняних авіаперевізників, зокрема, МАУ, до уряду неодноразово надходили запити щодо підтримки і авіакомпаній, і авіаційної галузі України; прохання стосувались не прямих фінансових дотацій, а можливості надання комерційними банками стабілізаційних кредитів на пільгових умовах – меншій процентній ставці. Окрім цього, запити стосувались і здійснення ряду заходів, які б дали можливість зменшити регуляторне та фінансове навантаження на вітчизняний ринок авіаперевезень, зокрема відміну ПДВ при виконанні внутрішніх рейсів [4].

Виходячи із недостатньо лояльної позиції вітчизняних банків щодо фінансування авіаційної галузі, деякі підприємства звернулись до інших фінансових структур; наприклад, «Украерорух» залучив кредит ЄБРР на прийнятних умовах, що дозволило зберегти його безперебійну діяльність.

В квітні 2021 року українським урядом була оприлюднена інформація щодо пропозиції про встановлення нульової ставки ПДВ при здійсненні внутрішніх авіаційних перевезень, що дозволить зменшити вартість авіаквитків і збільшить можливість зростання попиту на цей вид перевезень; міністерствам доручено проведення підготовчої роботи та напрацювань для внесення відповідних законодавчих змін.

Глобальною дослідницькою компанією Ciriium зроблені висновки про превалюючі тренди розвитку світової авіаційної галузі в 2021 році. Одним із них, за оцінкою Ciriium, є консолідація авіакомпаній, враховуючи, що за 2020 рік більш ніж сорок авіакомпаній були змушені зовсім зупинити чи призупинити операційну діяльність. Будуть відбуватись процеси злиття або поглинання в авіаційній галузі у межах конкретних країн, насамперед, в США та Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Закономірним буде надання авіакомпаніями в експлуатації переваг вузькофюзеляжним літакам, які відрізняються більшою економічністю та тривалістю часу між технічними обслуговуваннями, в першу чергу це Airbus 321neo та Boeing 737 Max. Щодо широкофюзеляжних літаків, від них авіакомпанії будуть поступово відмовлятися або переобладнувати під виконання вантажних перевезень; це стосується насамперед Airbus 380 та Boeing 747. В той же час, буде спостерігатись нарощування питомої ваги у льотному парку авіакомпаній літаків на основі лізингу; передбачувана частка їх у світовому масштабі перевищить рівень 50%.

Потребується перебудова діяльності авіакомпаній і в сфері прогнозування попиту та ціновій політиці з урахуванням особливостей поведінки сучасних споживачів авіаційних послуг, їх активізації в інтернет-просторі, соціальних мережах та ін. Актуальним буде зростання необхідності використання передового досвіду надання послуг, ґрунтованого на сучасних цифрових технологіях, що призведе до підвищення якості та безпечності обслуговування пасажирів.

Авіакомпанії, урахувавши умови пандемії, повинні проявляти здатність до швидкого реагування на зміни ринкової ситуації і, у випадку необхідності, коригувати частоту польотів, розстановку літаків для виконання рейсів для задоволення попиту з одночасним забезпеченням позитивних показників фінансової діяльності [5].

Подальше функціонування авіаційної галузі України в силу дії різного роду карантинних обмежень в зарубіжних країнах створюють умови для перерозподілу авіатрафіку в сторону нарощування питомої ваги внутрішніх перевезень. Кількість рейсів, виконаних у внутрішньому просторі країни, у березні 2021 року збільшилась на 28,6% в порівнянні з аналогічним місяцем 2020 року і склала 1856 од., в той же час кількість міжнародних рейсів скоротилась відповідно до цього ж періоду на 10,1% і склала 5980 од.; ще в більшій мірі скорочення стосується транзитних рейсів – на 17,3%, 4324 виконаних рейси.

Третя хвиля коронавірусу не дає можливість відновити трафік до Європи і є сумніви щодо спрощення умов виконання авіаперевезень в європейському напрямку, як прогнозувалось, починаючи з червня цього року.

Очікування авіаперевізників пов'язані з літнім періодом, коли відбудеться сезонне зростання кількості рейсів. Туристичній привабливості регіонів буде сприяти реконструкція та реорганізація регіональних аеропортів, для чого державним бюджетом 2021 року передбачене фінансування у розмірі 2,4 млрд. грн. шести регіональним аеропортам; ці інвестиції стосуються насамперед будівництва нових аеродромів Дніпра, Вінниці та Херсону. На протязі трьох років в цілому тринадцять регіональних аеропортів одержать державну фінансову підтримку.

Важливою віхою в розвитку авіаційної галузі повинно стати затвердження Авіаційної транспортної стратегії України, призначення якої –

сформувати модель розвитку вітчизняної авіатранспортної системи на довгострокову перспективу.

Література:

1. Через пандемію обсяг авіаперевезень у 2020 році впав на 60% – ІКАО. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3172388-cerez-pandemiu-obsag-aviaperevezen-u-2020-roci-vpav-na-60-ikao.html> (дата звернення 18.04.2021).
2. Оперативна інформація Державної авіаційної служби. URL: <http://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/operativna-infomatsiya/> (дата звернення: 20.04.2021).
3. Наслідки пандемії відчуватимуться до кінця 2021 року. URL: <https://iev.aero/press-centre/news/436> (дата звернення: 17.04.2021).
4. "МАУ" просить владу про підтримку авіакомпанії та авіаційної галузі України загалом. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/706942.html> (дата звернення: 16.04.2021).
5. Головні авіаційні тренди 2021. URL: https://www.utg.net.ua/news/golovn%D1%96_av%D1%96ac%D1%96jn%D1%96_trendi_2021 (дата звернення: 21.04.2021).

Investment activity and stock markets

Д.є.н. Івахненко І.С.; студентка Зелінська В.О.

Київський національний університет будівництва і архітектури

ФОРМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наукове дослідження підходів до формування інвестиційного законодавства щодо будівельної діяльності пропонується розглядати як сукупність нормативних актів, що регулюють інвестиційні відносини щодо безпосереднього здійснення будівельної діяльності, а також керівництва такою діяльністю. В Україні система законодавчого державного регулювання залучення інвестицій у будівництво побудована на основі публічного права, відповідно до якого відносини між країною реципієнтом та інвестором встановлюються за допомогою владно розпорядчих, адміністративних актів держави.

Досягнення належного рівня розвитку системи державного управління інвестиційною діяльністю у будівництві важко уявити без існування розгалуженої системи норм і нормативів. Соціально(економічні норми і нормативи є одним із найважливіших засобів державного регулювання інвестиційних процесів в будівництві. Вони є базовим елементом при розробленні територіальних планів, а також при обґрунтуванні плану територіального розвитку країни загалом.[1]

Пошук та реалізація фінансових ресурсів — це основний принцип застосування адаптивного підходу до процесу державного регулювання інвестиційною діяльністю у будівельній галузі. Формування структури джерел фінансування галузі є дуже складним процесом, що перш за все залежить від потужності кожного джерела, а в певний період часу, — і від фінансового стану

та перспектив розвитку інвесторів, а також від кон'юнктури будівельного ринку й актуальності інвестиційного будівельного проекту в перспективі.

Відповідно до Закону України "Про інвестиційну діяльність" № 1560(ХІІ від 18.09.1991, до джерел фінансування інвестиційних проектів економіки загалом та будівельної галузі зокрема, належать: власні фінансові ресурси інвестора; позичкові фінансові кошти інвестора; залучені фінансові кошти інвестора; бюджетні інвестиційні асигнування; безоплатні й благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

Часто до джерел забезпечення фінансовими ресурсами інвестиційних проектів будівництва відносяться власні, залучені й позичені засоби фінансування, а також бюджетні асигнування та іноземні інвестиції в формі прямих капіталовкладень. У цілому, державне регулювання цін переважно розглядається як один із головних чинників політичної та соціальної стабільності і є запорукою подальшого фінансового розвитку будівельної галузі. Методи державного регулювання цін можна поділити на прямі (встановлення фіксованих цін, застосування граничних цін, заморожування цін, декларування зміни цін тощо)та непрямі (застосування граничних нормативів рентабельності, пільгове оподаткування та кредитування, диференціація ставок ввізного мита та ін.)[2]

Інвестування у будівництво житлової нерухомості є, напевне, провідним, разом з інвестуванням у житло на вторинному ринку, напрямом інвестування дрібних інвесторів – пересічних громадян в Україні. Такий стан речей обумовлене ний декількома факторами.

По-перше – це недорозвиненість ринку цінних паперів, на якому дрібні інвестори могли б здійснювати портфельне інвестування (об'єктивний фактор), на який накладається негативний досвід участі значної частини населення у фінансових пірамідах початку 90-х років, що породжує масову недовіру пересічних громадян до інструментів фінансового інвестування (суб'єктивний фактор). Порівняно з цінними паперами житлова нерухомість виглядає цілком зрозумілим, реальним, надійним об'єктом інвестування.

По-друге – недостатня забезпеченість житлом міського населення України (об’єктивний фактор) через низку історичних причин. Радянська влада добре усвідомлювала виклики хвиль урбанізації, що стали слідством як довоєнної індустріалізації, так і післявоєнної відбудови народного господарства і докладала величезних зусиль для налагодження масового будівництва житла, утім на момент розпаду СРСР далеко не кожна сім’я мала власне житло.

Ситуацію усугубляє також остання, пострадянська хвиля урбанізації, пов’язана з масовим виходом селянської молоді до міст-мільйонників у зв’язку з повною безперспективністю для них життя на селі. Отже, інвестування громадян у будівництво нерухомості часто має суто соціальну мотивацію: багато людей інвестує у житло, що будується, не для вкладення заощаджень чи отримання спекулятивного доходу від перепродажу нерухомості, а щоб особисто використовувати житло за його основним призначенням, тобто – щоб жити в ньому.

По-третє – під час будівельного буму нульових років було закладено багато об’єктів будівництва, отже, існує досить велика пропозиція об’єктів цього виду інвестування (об’єктивний фактор).

До 2006 року законодавство України не містило жодних обмежень щодо засобів інвестування у будівництво житла, яке здійснювалося у тих саме формах, що й інвестування у будівництво нежитлової нерухомості.

Найбільш популярними серед забудовників були договори інвестування чи пайового фінансування будівництва, які забудовник укладав з кожним з інвесторів у простій письмовій формі. Існувала також можливість інвестування у будівництво житла, емісію т.зв. «будівельних» облігацій, утім, ці методи не набули поширення оскільки були складними, незрозумілими для пересічних громадян, і покладали на забудовників тягар додатковий тягар досить значних витрат.

Ситуація кардинально змінилася після того, як Закон України від 15 грудня

2005 р. N3201 – IV [3] доповнив ст. 4 Закону України "Про інвестиційну діяльність" [4] частиною 3, яка встановила дуже жорсткі обмеження у сфері інвестування: фактично ця норма визначила вичерпний перелік законних засобів залучення коштів інвесторів у будівництво житла. Закон України від 29 червня 2010 року N 2367 – VI [5] додатково скоротив цей перелік.

Отже, на цей час повністю законне фінансування будівництва житла з використанням коштів фізичних та юридичних осіб може здійснюватися виключно через: фонди фінансування будівництва (ФФБ); випуск цільових облігацій, виконання зобов'язань за якими забезпечується одиницею нерухомості (т.зв. цільові „будівельні” облігації); фонди операцій з нерухомістю (ФОН); інститути спільного інвестування (ІСІ).

Зазначені вище засоби фінансування будівництва житла можна класифікувати за наступними підставами:

1. Чи здійснюється у процесі фінансування емісія цінних паперів: емісія цінних паперів не здійснюється – ФФБ; емісія цінних паперів здійснюється – цільові будівельні облігації, ФОН(сертифікати ФОН), ІСІ (акції або інвестиційні сертифікати, залежно від форми ІСІ);

2. Чи отримує інвестор у власність житло, будівництво якого він фінансує: інвестор отримує житло – ФФБ та цільові будівельні облігації; інвестор не отримує житла – ФОН та ІСІ.

При фінансуванні будівництва житла через ФОН та ІСІ інвестор отримує не житло у власність, а доходи від придбаних ним цінних паперів, які обумовлені тим, що: емітент таких цінні папери продає збудовану нерухомість третім особам і розподіляє отримані кошти між всіма інвесторами – власниками цінних паперів; інвестор перепродає цінні папери третім особам дорожче, ніж він придбав їх.

Саме через це фінансування будівництва житла через ФОН та ІСІ неможна розглядати як інвестування у нерухомість, оскільки нерухомість не виступає об'єктом інвестування – інвестор її не отримує. Тобто, всі ці зазначені у ст.4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [4] схеми передбачають

фінансування будівництва житла за рахунок коштів фізичних та юридичних осіб, але тільки ФФБ і цільові будівельні облигації є, власне, засобами інвестування у нерухомість. Фінансуючи будівництво житла через ІСІ і ФОН інвестор вкладає кошти у цінні папери з метою отримання прибутку від їх погашення емітентом, або продажу третім особам, що підпадає під визначення фінансового (а саме – портфельного) інвестування, а не капітального інвестування у нерухомість.

Всі перелічені вище засоби фінансування будівництва житла об'єднує те, що забудовник опиняється під досить жорстким контролем державного органу (НКЦПФР чи НКРРФП), та, у випадку ФОН і ФФБ – фінансової установи і щодо нього розповсюджуються вимоги щодо розкриття інформації.

Фактично всі дозволені засоби інвестування у цій сфері покладають на інвестори тягар серйозних організаційних витрат, змушують їх витратити багато часу на оформлення інвестиційних схем, сприяють поширенню корупції. Природно, ці обмеження не були сприйняті позитивно забудовниками які вважають, що вони самі мають визначати джерело фінансування своїх проектів, а не обирати його серед варіантів, запропонованих законодавцем [6].

Література:

1. Мокій А. Регіональні аспекти формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні [Текст] / А. Мокій // Регіональна економіка. — 1999. — № 2. — С. 50—59.
2. Непомнящий О. М. / Сутність та зміст механізмів державного управління інвестиційною політикою у будівництві/ О. М. Непомнящий, С. М. Шостак //Державне управління.-2013-С.50-51
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 15 грудня 2005 р. N3201 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – N13. – Ст.110
4. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла: Закон України від 29 червня 2010 року N2367 – VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – N34. – Ст. 486
6. Николаенко М. Целевые или дисконтные? // Юридическая практика. – 2007. –№43(513). – С.4

Marketing and management

К.держ.упр. Шевченко В.М.,
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна

Веріго О.Є.,
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна

СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЇ РОСТУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА «ЕКМІ-МЕБЛІ»

Сегментування ринку в сучасній парадигмі маркетингу – головна передумова успішної діяльності фірми у конкурентному середовищі. Сегментація ринку дає змогу вивчити наявні та визначити потенційні потреби споживачів, поділити їх на певні групи та обрати для роботи цільові, адаптувати маркетингову діяльність до виявлених вимог клієнтів [1].

Зазначимо, що ТОВ ВКФ «Екмі-Меблі» займає на ринку середнє положення. Підприємство випускає корпусні побутові меблі, призначені для споживачів із середнім рівнем доходу, більша частина з яких є виробництво меблів за індивідуальними замовленнями населення.

Згідно з проведеними соціологічними дослідженнями було виявлено цільові сегменти для ТОВ ВКФ «Екмі-Меблі». Першим сегментом є представники 25-40 років з великим матеріальним статком, які переважно орієнтуються на вишуканість та екологічність виробу. До другої сегментної групи відносяться споживачі 25-40 років, які орієнтуються на помірну якість, швидку заміну інтер'єру, та середню цінову категорію. На ринку ця група забезпечує стабільний попит та великі капіталовкладення. При виборі меблів вони керуються дизайном, екологічністю, зручністю користування меблями, а також можливістю розміщення в малогабаритній квартирі. До третьої сегментної групи відносяться жінки літнього віку, що бажають оновити свій інтер'єр за невеликі кошти, але роблять це не часто, вони не мають прихильності до дизайну або матеріалу. Для них важливим є додатковий сервіс, як-то доставка, встановлення та система знижок.

Застосування матриці І. Ансоффа «товар-ринок» дає підстави рекомендувати для ТОВ ВКФ «Екмі-Меблі» стратегію росту. Адже ринок з

даною асортиментом продукції існує давно, тому основною стратегією росту є стратегія глибокого проникнення на ринок. З урахуванням життєвого циклу товарів, для корпусних меблів та меблів для кухні (етап зростання) – це вдосконалення наявних товарів; розширення їх виробництва і реалізації за рахунок внутрішніх і зовнішніх факторів, зниження витрат, подальші інвестиції в рекламу і просування продукції, коригування цін (відповідно до умов конкуренції) [2].

Для м'яких меблів (етап зрілості) – продукція фірми займає міцні позиції на ринку, на етапі максимального насичення слід також використовувати стратегію глибокого проникнення на ринок. Заходами, завдяки яким реалізується стратегія глибокого проникнення на ринок, є реклама, стимулювання збуту, підвищення рівня сервісу та зниження ціни.

На підставі матриці М. Портера було визначено, що діяльність компанії орієнтована на весь ринок, а в силу того, що підприємство не має можливості економити на масштабах, то в якості конкурентної стратегії по М. Портеру доцільно обрати стратегію диференціації. Відповідно до цього підприємство має концентрувати свої зусилля на вивченні запитів, поведінці і перевагах покупців. На основі ретельного вивчення споживчого середовища підприємство має розробити одну або декілька відмітних характеристик своєї продукції, що надасть конкурентних переваг та дозволить підвищити ціни на продукцію при збереженні обсягів продажу. Втім, надання товару відмітних ознак звичайно вимагає додаткових витрат фінансових ресурсів. Адже реалізація стратегії диференціації буде успішною, якщо додаткові витрати покриваються за рахунок збільшення ціни на змінений товар [3]. Водночас слід враховувати той факт, що внаслідок пандемії COVID-19 робота та навчання з дому спонукає споживачів обладнувати помешкання зручними меблями для домашнього офісу, тому доцільні функціональні пропозиції для невеликих просторів.

На підставі корпоративної стратегії та з огляду на заходи, які були виявлені в ході SWOT-аналізу, по Ф. Котлеру підприємство має вести конкурентну стратегію – лідер ринку, його захоплення.

В якості маркетингової стратегії підприємству необхідно використовувати стратегію просування, стратегію позиціонування – «Екологічність та безпека меблів. Особливий дизайн». Підприємству варто сформулювати план рекламних заходів, проводити регулярний аналіз потреб

покупців, задоволеності їх продукцією підприємства, активізувати зовнішню рекламу і рекламу в мережі Інтернет, регулярно оновлювати сайт підприємства.

Стратегією ціноутворення рекомендується обрати з орієнтацією на конкурентів з позначкою трохи вище за інших (стратегія превалюючи цін), це дозволить підтримати вхідні бар'єри та підвищити суб'єктивне сприйняття якості.

Таким чином, з огляду на результати дослідження, підприємству доцільно будувати свою стратегію розвитку на основі сегментування ринку, що передбачає виявлення сучасних тенденцій, які здатні вплинути на результати його діяльності. Реалізація запропонованих стратегій допоможе ТОВ ВКФ «Екмі-Меблі» ефективно розвиватися на ринку корпусних побутових меблів.

Література:

1. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнестехнології / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с.
2. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхудинов. – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 640 с.
3. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: Навч. Посібник. / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ. Вид. 2-ге, без змін. – 152 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1768_32663922.pdf

К.держ.упр. Шевченко В.М.,
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна
Середенко Л.В.,
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

Будівельна промисловість є невід'ємною частиною економічних відносин. Діяльність в цій галузі пов'язана з тим, що є місце на ринках товарів, послуг, працівників, капіталу, цінних паперів, інвестиційних ресурсів та ін. Важливим елементом будівельної промисловості є комерційний ринок нерухомості.

Маркетингова служба будівельної компанії має ряд функцій, визначених специфікою її діяльності. Варто нагадати, що будівельна компанія за своєю сутністю виробничим підприємством, результатом виробничого процесу якого є будівля, тобто побудований об'єкт, який не обговорюється, але сам по собі діє як елемент реклами.

Зазначимо, що на діяльність будівельної компанії впливають різні чинники, які вона має враховувати, а саме:

суб'єктивні фактори під час вибору замовником підрядного будівельного підприємства;

особисті стосунки між керівниками організацій;

рівень досвіду компаній разом;

висока ступінь фінансового та іміджевого ризику під час виконання будівельної роботи на об'єктах;

виражений колективний характер роботи;

коректний підхід до підприємств-конкурентів.

Враховуючи вищенаведене при плануванні маркетингової діяльності, аналізу маркетингового середовища зокрема, для отримання найбільш достовірних даних щодо діяльності будівельної компанії варто при зборі вихідної інформації користуватися максимально можливою кількістю не

пов'язаних між собою джерел, а також мати на увазі той факт, що офіційні статистичні дані по будівельному сектору, як правило, мають тенденцію: у бюджетній сфері – до завищення; у комерційній сфері – до заниження [1].

Принциповим питанням маркетингового менеджменту в будівництві є питання про те, що вважати первинним на ринку підрядних будівельних робіт: пропозицію послуг підрядника (конкурсні торги) чи пропозицію готової будівельної продукції. Залежно від цього структура маркетингової діяльності підрядної будівельної компанії може бути вибудована в наступній послідовності: маркетинг інвестиційних пропозицій; маркетинг інвестиційних проектів; маркетинг конкурентів; маркетинг виконавців; маркетинг постачальників; маркетинг фінансових і страхових послуг; маркетинг робочої сили [2].

Факторами, що визначають позицію будівельної продукції на ринку, являються ціна, якість, імідж, естетичність та ін. Щодо формування маркетингової стратегії, то основою має стати всебічне дослідження регіонального ринку, яке включає вивчення потреб ринку в будівельній галузі та вимог до її споживчих властивостей; аналіз ринкової сегментації й визначення сегментів ринку, що найбільше відповідають профілю підприємства; вивчення підприємств-конкурентів та проведення досліджень відносно ступеня їх конкурентних переваг; дослідження форм і методів збуту; вивчення соціально-психологічних особливостей споживачів.

Нагадаємо, що в межах маркетингової стратегії зазвичай розглядаються три основні різновиди можливостей росту потенціалу будівельної компанії, це:

глибоке проникнення на ринок, коли місткість ринку даної будівельної продукції велика, а виробничі можливості будівельної компанії майже не обмежені;

розширення меж ринку завдяки впровадженню наявної продукції на нові ринки, для чого від будівельної компанії потрібні значні маркетингові зусилля й готовність вступити у сильну конкурентну боротьбу;

удосконалення продукції, яке виражається в спробах будівельної компанії збільшити збут за рахунок створення нових або вдосконалення наявних видів продукції [3].

Отже, розвиток ринкових процесів вимагає особливої маркетингової діяльності. Специфіка маркетингових досліджень ринку будівельної галузі

пояснюється особливостями продукції, складом суб'єктів ринку, а головне специфічними потребами споживачів. У цілому маркетингові дослідження в будівництві можна звести до таких напрямків: дослідження ринку будівельної продукції і послуг; дослідження споживачів та дослідження конкурентів.

Література:

1. Пасічник В.П. Маркетинг будівельних ринків України: поточний стан і перспективи / В.П. Пасічник / Маркетинг в Україні. – 2006. – № 4. – С. 55-59.

2. Саламацька О.Ю. Вплив макромаркетингового середовища на будівельну галузь України / О.Ю. Саламацька // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1 (5), Том 2. – С. 330-337.

3. Ширяєва Н.Ю. Управління розвитком виробничо-господарської діяльності будівельної організації / Н.Ю. Ширяєва // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – Вып. № 2 (6), Том 4. – С. 11-12.

К.держ.упр. Шевченко В.М.,
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна
Ягупова К.В.,
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна

ЧИ ПОТРІБЕН БРЕНДИНГ КОМПАНІЯМ В 2021 РОЦІ

Під впливом сучасних умов в компаніях складаються стійкі механізми управління брендами, що відображають особливості процесу інтеграції, виробництва, науково-технічної та інноваційної діяльності, маркетингу та все більшу орієнтацію на ринкові потреби. Брендінг впроваджується в менеджмент підприємств усіх типів і видів діяльності – він однаково важливий і для місцевої будівельної фірми, і для транснаціональної високотехнологічної компанії [1].

Виникає питання, а для чого брендінг компаніям будівельної галузі?

Багато хто думає, що брендінг потрібен тільки великим компаніям зі складною організацією, складними процесами і складними продуктами. Іншими словами брендінг потрібен компаніям які вже доросли до цього. Насправді це зовсім не так. Формування бренду реально і життєво важливо не тільки для великих, а й для маленьких компаній і торгових марок.

При чому для невеликих компаній це подвійно важливо, тому що в умовах високої конкуренції вам необхідно говорити про себе: що ви за компанія, чому споживач повинен вибрати саме вас. Всі ці пропозиції можна донести за допомогою правильно сформованого бренду. Для цього не потрібні багатомільйонні бюджети і величезний штат рекламистів і маркетологів. Досить налагодити систему і описати правила гри – ось для чого брендінг потрібен компаніям.

Зазначимо, що процес створення і розробки бренду має певні етапи: стратегія і позиціонування бренду; розробка назви (неймінг); візуалізація бренду; паспортизація стилю і бренду; аудит та впровадження.

Так, створення бренду починається з визначення його місії. Місія – це призначення і «сенс» бізнесу, його «мрія» про ідеальний світ і підхід до її втілення. Як правило, місію бренду можна сформулювати в декількох фразах – вони повинні бути простими і в міру прагматичними, але надихаючими.

Досліджуючи діяльність будівельної компанії «DAXWOOD», можна виокремити таку місію – робити свою продукцію оригінальною та доступною для всіх. Фірмовий стиль – це гучна і впевнена заява бренду про серйозний підхід, уважності до деталей. На першому етапі компанія почала розробляти візуальну айдентику, логотип, фірмовий стиль [1]. Стиль вийшов технологічним, передає ідею надійності і впевненості корпоративного бренду. Розробка інтернет-сайту для будівельної компанії включила створення схем розділів, розробку дизайну інтерфейсу, створення контенту для сайту і бренд-контенту.

Також компанія планує розробити брендбук. Брендбук містить в собі опис філософії бренду, що дає основу маркетингового просування цієї торгової марки. Тут стверджується бажаний образ і імідж компанії, її позиціонування і передбачувана цільова аудиторія, а також як і де буде використовуватися створюваний продукт. Брендбук регламентує відносини компанії – власника бренду з партнерами, дилерами і постачальниками щодо правильного й однакового використання фірмового стилю компанії, що допоможе створити справжній образ бренду [2].

Втім, в епоху інформаційного шуму, в 2021 році, коли люди перевантажені посланнями, виникає питання: а чи працює старий добрий брендинг?

Відповісти на питання допоможуть результати недавніх досліджень і опитувань, які можна знайти в статтях.

Перше питання, яке дуже цікавить компанію, чи зросте дохід? Українська статистика говорить, що послідовний брендинг на всіх каналах збільшує дохід на 23%, а також 91% споживачів вважають за краще купити оригінальний продукт. Щодо інвесторів, то 82% вважають за краще вкладати гроші в компанії з сильним брендом [3].

Щодо фінансових питань, то для серйозного зміцнення зв'язку між брендом і фінансовими результатами компанії, маркетологам необхідно по-новому підійти до розробки брендинг-стратегій. На якій би стадії розвитку підприємство не знаходилося, бренд завжди націлений на досягнення більш високих результатів для бізнесу. В цьому контексті компанія «DAXWOOD» планує розширити клієнтську базу, збільшити дохід, а також виграти великий тендер у 2021 році.

Тож, чи потрібен брендинг компаніям в 2021 році? В 2021 році саме бренд робить компаніям великі доходи та підвищує лояльність клієнтів. Але щоб створити сильний бренд компанії, необхідна глобальна мета. Саме цієї ідеї і варто дотримуватися, нехай вона навіть і дуже амбітна. Щоб клієнти запам'ятали саме ваш продукт або послугу, потрібно викликати у них сильні емоції. Зараз продається тільки щось дійсно яскраве. І наостанок, компанія має бути гнучкою, адже сучасний світ змінюється швидко. Варто дотримуватися трендів, але робити це усвідомлено і не втрачаючи оригінальність.

Література:

1. Web4U: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://web4u.in.ua/blog/chomu-potr-ben-brend-yake-m-sce-yogo-v-b-znes-19>
2. Надо, Р. Живые бренды: Новый подход к созданию и продвижению брендов : пер. с англ. / Р. Надо. – М. : ИД «Гребенников», 2009. – 232 с.
3. Так ли важен бренд для компании: свежая статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rusability.ru/articles/Tak-li-vazhen-brend-dlya-kompanii-svezhaya-statistika/5fd296392dda593c3483e98b>

Accounting and auditing

Старший викладач Дунаєва М.В., студентка Петрова В.М.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана», Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ НАЯВНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI НА ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Серед усіх вагомих економічних показників, податкове навантаження займає одну із перших позицій в діяльності підприємства. На мікрорівні, тобто на рівні підприємства, податкове навантаження – це відношення суми сплачених податків до чистого прибутку суб'єкта господарювання. За допомогою нього, можна контролювати і планувати параметри фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання [4]. Достовірне і обґрунтоване рішення залежить від того, наскільки об'єктивно податкове навантаження відображає діяльність підприємства та його фінансовий стан. Вирішення фінансових завдань з урахуванням податкового навантаження допоможе збільшити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, використання виробничих ресурсів, не зменшуючи при цьому платежі до бюджету.

Податкові платежі мають безпосередній об'єктивний вплив на рівень прибутковості підприємств. Оскільки підприємство прагне збільшити свій чистий прибуток, то керівник намагається послабити дію податків, змінюючи, якщо це можливо, відповідним чином діяльність підприємства. Це і визначає вплив податків на результат економічної діяльності підприємства. Якщо сума податків перевищує деякий допустимий рівень, який залежить від економічної ефективності підприємства, форми власності і податкових ставок, то настає зупинка розвитку.

Враховуючи те, що Податковим кодексом України визначено, що об'єктом оподаткування податком на прибуток є фінансовий результат до оподаткування (прибутку або збитку), який визначається у фінансовій звітності суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової

звітності, питання щодо наявності (відсутності), зростання (зменшення) дебіторської заборгованості залишається актуальним. Згідно НП(С)БО 10 дебіторська заборгованість являє собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [3].

Склад, динаміка та структура дебіторської заборгованості завжди привертають особливу увагу бухгалтерів та власників підприємства тому, що її наявність тягне за собою, крім бухгалтерських, і податкові наслідки, бо має прямий вплив на фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання [1]. Принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності регулюються НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [3].

Фактором, що призводить до виникнення дебіторської заборгованості є нестабільність національної економіки, що прямо впливає на неможливість суб'єктів господарювання своєчасно здійснювати розрахунки зі своїми контрагентами, тим самим прямо впливає на фінансовий стан підприємств та на його фінансові результати [2]. Платник податку використовує дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності щодо доходів, витрат та фінансового результату до оподаткування для об'єкта оподаткування податком на прибуток [4 п.44.2].

Найбільшу частку у структурі податків, що сплачує підприємство займає податок на прибуток. Він же і має значний вплив на чистий прибуток підприємства, який визначається як різниця між фінансовим результатом до оподаткування та сумою податку на прибуток. Тому, доречно сказати що, податкове навантаження дозволяє відобразити фінансовий стан підприємства з боку його податкової платоспроможності.

Чистий прибуток підприємства має прямий зв'язок з дебіторською заборгованістю, тому якщо підприємство у складі статті «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» має значну частку сумнівної дебіторської заборгованості, то однозначно можна сказати, що така заборгованість викривляє реальний фінансовий стан підприємства. За НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» сумнівний борг – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником [3]. Оптимальним рішенням для підприємства при наявності значної частки сумнівної дебіторської заборгованості є створення резерву сумнівних боргів.

Порядок його створення та метод розрахунку має бути обов'язково відображено у Наказі про облікову політику підприємства [5].

Отже, після створення резерву сумнівних боргів спостерігається зменшення суми чистого прибутку у зв'язку із зростанням інших операційних витрати через включення до їх складу суми резерву сумнівних боргів. Це прямо впливає на показники рентабельності і взагалі на податкове навантаження підприємства. Варто зазначити, що результатом створення резерву сумнівних боргів для підприємства стало зменшення податкового навантаження цілком законним способом.

Також, існує закономірність, якщо дебіторська заборгованість не відповідатиме ознакам із пп. 14.1.11 ПКУ, то, на думку податківців, платникові податку доведеться збільшувати об'єкт обкладення податком. А якщо відповідатиме ознакам, то взагалі немає сенсу проводити відповідні коригування — одне зменшувальне коригування фактично нівелюватиме результат іншого збільшувального коригування. Однак, аби уникнути проблем із податківцями, варто відображати в прибутковій декларації відповідні коригування, використовуючи додаток до Податкової декларації з податку на прибуток підприємств.

Тому, для побудови механізму податкового навантаження підприємницької діяльності особливе значення має оптимізація і бюджетування, під час якого прогнозуються суми податкових платежів на плановий період. Податкове бюджетування базується на виборі оптимальних рішень у сфері податкових доходів і витрат з метою отримання максимального податкового прибутку з подальшим ухваленням рішень щодо його ефективного використання. При цьому слід пам'ятати, що рівень податкового навантаження повинен бути збалансованими, тобто враховувати інтереси, як підприємства, так і економіки країни.

З мого дослідження випливає, що надмірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання має негативний вплив на їх фінансовий стан, стримує розвиток господарської діяльності, тим самим провокує на застосування незаконних способів ведення бізнесу. Забезпечення державою прозорих та зрозумілих правил оподаткування, створення простого механізму сплати податків та зниження загального рівня оподаткування підприємств є кращими

пропозиціями щодо скорочення податкового навантаження і покращення податкової системи в Україні.

Література:

1. Касич А. О., Ткаченко І. В. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському і податковому обліку. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 2. С. 185–191.

2. Онищенко О. В., Ткаченко І. В., Здор Б. Ю. Облікове забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. С. 992-996. URL: <http://global-national.in.ua/issue-14-2016> (дата звернення: 20.04.2021).

3. Про затвердження Національного положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>. (дата звернення: 20.04.2021).

4. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-IV. Дата оновлення: 28.03.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 20.04.2021).

PHILOLOGICAL SCIENCES

Physical culture and sport: problems, researches, offers

к.и.н. Маслѐнкина Н.Г., Зеленина Н.А.

Донецкий национальный университет, Украина

ТИПЫ ЛИНГВОКУЛЬТУРНЫХ РЕАЛИЙ ВО ФРАНЦУЗСКИХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТЕКСТАХ

Настоящая работа посвящена типологическому анализу лингвокультурных реалий во французских туристических текстах.

Актуальность темы обусловлена тем, что развитие международного туризма значительно повысило спрос на перевод туристических текстов, поскольку первое впечатление о стране, регионе, городе или местности туристы в основном формируют из информации, которую получают из переведенных туристических текстов – брошюр, информационных листов, путеводителей, периодических изданий. Анализ реалий имеет большое значение для лингвокультурологического исследования национально-языкового мировоззрения: реалии, собранные в смысловые группы, являются частью культурных концептов, отражающих систему ценностей той или иной культуры.

Объект исследования – перевод французских лингвокультурных реалий.

Предмет исследования – особенности функционирования языковых реалий в текстах французских путеводителей.

Цель исследования: выделить и проанализировать типы лингвокультурных реалий во французских туристических текстах.

Следует отметить, что реалии относятся к наиболее регулярным и наиболее частотным единицам с национально-культурной спецификой, так как несут информацию о мире «с этнических позиций». Вместе с тем, дефиниция термина «реалия» до настоящего времени остается неоднозначной. Термином «реалия» лингвисты обозначают слова, называющие предметы и понятия быта и

культуры, в том числе и гастрономических традиций, социального строя, государственного устройства и фольклора, то есть лексические единицы, передающие специфические особенности одного народа, отличающие его от других народов. Синонимами термина «реалия» являются: безэквивалентная лексика, фоновая лексика, экзотизмы и т. д.

Проблема реалий представлена в работах таких лингвистов как А.Ф. Бурбаки, который исследовал их лингвистический статус, О.А. Волошина, который осуществлял компаративный анализ безэквивалентных единиц в близкородственных языках, М.П. Кочерган, который определял пути компенсации безэквивалентной лексики и лакун. Проблемы воспроизведения безэквивалентной лексики в целом, и слов-реалий в частности поднимались в исследованиях зарубежных (К. Райс, В. Россельс и др.) и российских ученых (А.В. Суперанская, Е.Н. Ширяев и др.).

Исследования особенностей языка туристической отрасли представлены в терминологических трудах (В.М. Лейчик, В.П. Рязанцев, Г.О. Винокур и др.); константах французской культуры (В.В. Балабин, Ю.К. Степанов, Т.Ю. Загрязкина, П. Виалон, К. Муаз и др.).

Вместе с тем наблюдается небольшое количество работ, посвященных языковым реалиям, которые передают культурно-специфическую информацию (натурфакты, артефакты, метафакты), характеризующие туристическую сферу французского языка и которые требуют дополнительного изучения.

Материалом для исследования послужили французские туристические тексты, представленные в электронной и печатной версиях путеводителей по Франции и ее регионам, а также французские толковые словари, специализированные словари и справочники по туризму.

Результатом выборки в электронных путеводителях *Petit Futé Provence*, *Petit Futé Normandie* нами было выявлено 350 реалий, которые распределились следующим образом: гастрономические: 175 реалий (50,0%); культурное наследие: 126 реалий (36,0%); историческое наследие: 49 реалий (14,0 %). И

которые вошли в анализируемые типы реалий: национальные, региональные, локальные.

Гастрономические реалии – самая большая группа. Они являются доминирующим типом реалий для всех регионов, кроме регионов Иль-де-Франс и Прованс-Альпы-Лазурный берег.

В подавляющем большинстве случаев представлены гастрономические реалии. В электронной версии французского путеводителя «Routard» гастрономия выделена в отдельную статью, и в подавляющем большинстве случаев гастрономические реалии представлены региональными и локальными типами реалий:

- региональные реалии:

une galette bretonne – круглый блин, обычно сделанный из гречневой муки, подается с ветчиной, тертым сыром и яичницей [3].

Kouign aman – это традиционное бретонское слоеное тесто, разновидность слоеного пирога, в котором чередуются тесто, соленое масло и сахар [3].

- локальные реалии:

l'andouille de Guémené-sur-Scorff – колбаса, сделанная из толстой кишки свиньи, уложенная слоями, которую затем варят и коптят; местное блюдо муниципалитета и города Гемин-сюр-Скорф в департаменте Морбиан [3].

Le curé nantais – мягкий сыр с твердой корочкой, который производится в отделе Луары и Атлантики [3].

Реалии, связанные с культурным наследием, представлены названиями праздников и фестивалей на местных языках, музеев, именами собственными деятелей культура и т. д. Как и в случае с гастрономическими реалиями, они в основном представлены региональными и локальными реалиями.

Вместе с тем к национальным реалиям можно отнести:

- названия культурных достопримечательностей, известных как во Франции, так и в мире: *le Mont-Saint-Michel, la cathédrale de Rouen, la route du*

Camembert, l'image de la Bigoudène [4]. Отметим, что границы этой группы реалий расплывчаты и зависят от познавательного багажа читателя и гида.

- имена французских и зарубежных деятелей культуры, связанных с регионом: *George Sand, Claude Monet, Renoir, Bonnard, Cézanne* и т.д. [4];

- имена вымышленных персонажей, связанных с регионом: *la Table Ronde, le roi Arthur, la forêt de Brocéliande, Merlin, Arsène Lupin* и т.д. [4].

Реалии, связанные с историческим наследием, демонстрируют аналогичные тенденции. Их можно разделить на национальные и общерегиональные реалии.

К общенациональным реалиям относят названия исторических фактов и имена исторических личностей, известных во французской и мировой культурах как национальные реалии. Например, *Débarquement, Richelieu, Charles VII, Henri III, Chenonceau, Chambord, le jour du baptême du roi Clovis, la bataille de la Marne, Pierre Pérignon, château du Haut-Koenigsbourg* и пр. [5].

К локальным реалиям относятся имена местных деятелей культуры, а также названия исторических мест, включая названия замков и церквей. Например: *l'abbaye de Pontigny, le château de La Rochepot* и др. [5].

Итак, при воспроизведении туристических текстов необходимо уделять особое внимание адекватной передаче слов-реалий средствами языка перевода. Важную роль играет прагматическая адаптация, которая требует знаний культуры и истории изучаемого языка.

Анализ исследуемого эмпирического материала показал, что константами французской культуры, представленной национальными, местными и региональными реалиями, являются три основных понятия: культурное наследие, гастрономия и историческое наследие. Каждое из этих понятий характеризуется определенным набором тематических групп реальности на всех уровнях, что свидетельствует о высокой смысловой плотности и, как следствие, культурной значимости этих констант.

Литература:

1. Аргашокова С.Х. Прагматическая функция туристической терминологии / С.Х. Аргашокова // Профессиональное общение: актуальные вопросы лингвистики и методологии. 2016. № 9. С. 26-30.
2. Косицкая Ф.Л. Жанровый диапазон французского туристического дискурса / Ф.Л. Косицкая // Вестник ТГПУ. 2013. №3 (131). С. 192-195.
3. Routard. Guide de voyage France en ligne. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.routard.com/guide_continent/0-france.htm
4. Petit Futé Provence 2016 / Dir. Collection et auteurs D. Auzias, J.-P. Labordette. Paris: Nouvelles éditions universitaires, 2016. 672 pp.
5. Petit Futé Normandie 2016 / Dir. Collection et auteurs D. Auzias, J.-P. Labordette. Paris: Nouvelles éditions universitaires, 2016. 600 pp.

Native language and literature

Решетиллов К.В.,
студентка хіміко-технологічного факультету Марюк К.А.
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

КИРИЛО-МЕФОДІЇВСЬКА ЕПОХА – ПОЧАТОК СЛОВ'ЯНСЬКОЇ ПИСЕМНОСТІ

Якщо поглянути на етнічну карту Європи IX століття, то відразу впадає в око величезний простір, майже суцільно зайнятий слов'янським етносом. Звернувшись до політичної карти тієї епохи, ми побачимо на території поширення «слов'янської мови» на теренах на ті часи могутніх і самостійних слов'янських державах, таких як Київська Русь, Велика Моравія, Болгарське царство, Сербська держава.

Етнічно доволі монолітний, слов'янський масив займав у той час майже всю Центральну і Східну Європу і грав у її політичному, економічному та культурно-релігійному житті важливу роль. Слов'яни не були ні в політичному, ні в економічному, ні в культурному сенсі інертною масою, схильною до пасивного сприйняття зовнішніх впливів. У IX столітті, в пору міцної територіальної стабілізації слов'янського етносу, після великих переселень і міграцій, коли було здобуто досвід у боротьбі за встановлення та організацію своїх державних утворень та інститутів, існували передумови для виникнення і широкого поширення слов'янської писемності.

Слов'янська писемність виникла і почала активно розвиватися в 60-х роках IX століття, напередодні, під час і після моравської місії Кирила і Мефодія 863 року. Сама моравська місія, життєвий і науково-просвітницький подвиг солунських братів, доволі докладно задокументована в різноманітних джерелах. На відміну від цього немає ніяких вагомих свідчень про існування слов'янської писемності в докирило-мефодіївську епоху.

Загалом можна припустити існування письма у слов'ян до Кирила і Мефодія: вживання грецького алфавіту у південних слов'ян, латинського – у

західних, фантастичних «чертов і резів» чорноризця Храбра... Але набагато важливіше враховувати той факт, що слідом за знаменитою моравською місією слов'янська писемність отримала дуже широке поширення і в географічному, і в функціональному аспекті. Від писемних пам'яток епохи до Кирила і Мефодія у нас не залишилося ніяких достатньо правдивих слідів, і навіть якби вони й були виявлені, не йшли б ні в яке порівняння з кількістю історичних свідчень про діяльність Кирила і Мефодія та їхніх учнів, які ми маємо у виді житій, легенд, похвальних слів, численних глаголичних і кириличних перекладних канонічних пам'яток. Тому дату – 863 рік – більшість дослідників сприймає як початок слов'янської писемності, слов'янської книжності й літератури, давньослов'янської літературної мови.

Учні Кирила і Мефодія та продовжувачі їхньої справи не знали через близькість слов'янських наріч перекладу з однієї слов'янської мови іншою, вони лише вносили у вже оформлений солунськими братами літературну, книжну і сакральну мову ті чи інші локальні ознаки. Списки з такими ознаками заведено називати ізводами. Єдність і близькість слов'янських наріч тих і навіть більш пізніх часів відчувалася давніми східно-, південно- і західнослов'янськими істориками (Нестором, Длугошем та іншими), і це відчуття мало під собою, як свідчить сучасна славістика, реальну основу.

Літературномовна ситуація після 1054 року, після досить чіткого розмежування (але не відриву один від одного) двох світів – *Slavia Orthodoxa* і *Slavia Latina* – в різних слов'янських землях почала будуватися по-різному. У XIII–XIV ст. в ареалі *Slavia Latina* встановилася літературномовна гетерогенна двомовність: латино-чеська, латино-польська, в той час, як у світі *Slavia Orthodoxa* така двомовність в ту саму епоху була гомогенною – церковнослов'янсько-руською, церковнослов'янсько-сербською, церковнослов'янсько-болгарською. Гомогенність цієї двомовності була настільки значною і стійкою, що сучасники раннього періоду її існування, оскільки й представники більш пізньої епохи, й навіть деякі вчені нашого часу, вважали й вважають, що в стародавній Русі або, скажімо, в давній Сербії було не дві мови, а одна, стилістично диференційована за жанрами та мовними функціями. Церковнослов'янська і давньоруська змішувалися, створювалася середня, перехідна, гібридна форма книжної мови.

Хвиля реформації викликала до життя низку нових літературних мов у Європі: словенської, литовської, румунської та інших. Ідея відмови від книжно-літературної мови, далекої від народного діалектного мовлення, ідея демократизації книжності й пропаганди конфесійної літератури мовою, зрозумілою широким народним масам, проникала і на Русь, де знайшла свій відбиток у другій половині XVI ст. у таких творах, як Пересопницьке євангеліє, євангелія Негалевського, Чеховича та інших.

У ситуації багатомовності, вживання латинської, польської, західноруської, давньослов'янської мов постала необхідність нормалізації останньої, вироблення граматичних, лексичних і стилістичних норм. Ці норми не були безпосереднім поверненням до кирило-мефодіївської мови, оскільки списки тієї епохи були майже невідомі. Вони також не означали повного повернення до норм XIV–XV століть, але зверталися до традиції та ґрунтувалися на уявленнях про давньослов'янську мову ранньої епохи.

Характерною особливістю цього періоду нормалізації була поява доволі докладних граматичних посібників, таких як роботи Лаврентія Зизанія і Мелетія Смотрицького, повні видання канонічних текстів, з яких слід виділити Острозьку Біблію, а також поява словників і букварів. Велику роль в утвердженні нової київської норми відіграло друкарство, що забезпечило його поширення також у південних слов'ян.

Такі основні ознаки й моменти боротьби східних і південних слов'ян за кирило-мефодіївську спадщину, боротьби за свою мову, самобутню культуру і культурно-національну єдність. Кирило-мефодіївська традиція відіграла велику, можна сказати, революційну роль в епоху національного відродження західних і особливо південних слов'ян в XIX столітті. Пам'ять Кирила і Мефодія, першовчителів слов'янських, нині з вдячністю відзначає все сучасне слов'янство, увесь культурний світ.

Література:

1. Флоря Б.Н. Сказания о начале славянской письменности. Изд. 2-е. СПб.: Алетейя, 2000. 384 с.
2. Куев К.М. Чорноризец Храбър. София, 1967.

3. Липатов А.В. Славянское Просвещение в общеевропейском контексте. Литература эпохи формирования наций в Центральной и Юго-Восточной Европе. Просвещение. Национальное возрождение. М., 1982.

4. Лихачев Д.С. Древнеславянские литературы как система. Славянские литературы: VI Международный съезд славистов. М., 1968.

5. Голенищев-Кутузов И.Н. Славянские литературы. М., 1973.

6. Марков Д.Ф. Вопросы теории и методологии сравнительного изучения славянских литератур. Славянские литературы: VII Международный съезд славистов. М., 1973.

MUSIC AND LIFE

Classical music

Михайлова Н. Ю.

ГУ ДО ЛНР «Червонопартизанская детская школа искусств»

ТАЙНА ТВОРЧЕСТВА БЕТХОВЕНА

Воодушевленно, страстно, живо – всё это «Аппассионата» – лучшая из фортепианных сонат, по мнению самого композитора. Хотя это название не принадлежит Бетховену, но полностью выражает сущность произведения и поэтому прочно закрепилось в музыкальном мире. Ленц сравнивал сонату с «извержением вулкана», а Улыбышев – с «композицией одновременно иступленной и возвышенной» [1].

Это несравненно драматическое, наполненное борьбой от начала и до конца произведение посвящено графу Францу Брунsvику – брату Терезы и Жозефины, которых любил Бетховен, и впервые опубликовано в Вене в феврале 1807 года.

Любовь, страдание, упорство, воля, чередование уныния и гордости, внутренние драмы... Все эти качества можно отнести к замечательному композитору, все они явно проявляются в музыке лучших творений второго периода творчества Бетховена.

Многие факторы повлияли на создание сонаты №23, ор. 57: постоянное душевное одиночество, нестерпимая для музыканта глухота, мучительная безответная любовь. Особенным образом влияло на творца разочарование в Наполеоне... Бетховен ни за что не соглашался выступать перед французами. Узнав о новой победе Наполеона, композитор с горечью воскликнул: «Как жаль, что военным искусством я не владею так, как музыкальным. А то я бы его победил!». Взамен на посвящение правителю Франции своей «Героической симфонии», он вычеркнул упоминание о Бонапарте и посвятил ее «памяти великого человека». «Он не что иное, – сказал Бетховен, – как обыкновенный человек! Теперь он будет топтать человеческие права... станет тираном».

Композитор не был обладателем «лёгкого пера». Вся его музыка – результат мучительного процесса отбора и бесконечных переделок. Обычно ранее написанное его не волновало. То, что когда-то вырвалось из души, уже душу не трогало. Но так

явно нельзя сказать о данной сонате. Она не покидала его и после написания: её поразительная музыка, однажды излитая на бумаге, сопровождала композитора.

Соната постепенно созревала год за годом в голове. В определенный момент Бетховен почувствовал непреодолимое желание писать по-новому. Неудовлетворенность собой стала возрастать. Он был намерен избрать новые пути сочинения и это естественным образом отражается в музыке. То новое, о чём говорил композитор, становится особенно очевидным, если сопоставить Патетическую сонату с Аппassionатой.

Важнейшим средством выразительности стала ритмика, которая обрела напряжённость и стремительность. Возникли ещё более резкие динамические контрасты, усложнилась гармония. Масштабы музыкального развития расширились, что явным образом преобразовало сонатную форму у Бетховена.

Произведение открывается мрачной темой, звучащей поначалу тихо параллельными октавами, что создает эффект пустоты и ожидания. Трели прибавляют теме некую трепетность. Пульсирующий, лаконичный мотив (три короткие ноты, четвёртая – длительная) предвосхищает лейтмотив «судьбы» Пятой симфонии. «Так судьба стучится в дверь», – позднее сказал Бетховен об этом лейтмотиве. Он прорезает всю ткань Allegro, переплетается с новым порывом, который буквально грохочет аккордами. Услышав начало, можно понять, каков характер произведения.

На самой вершине, когда героика, овеянная светлым восхождением солнца вот-вот должна прийти к желанному разрешению, Бетховен обрывает развитие побочной партии – развязки нет... Затем музыка «бродит» из минора в мажор и обратно. Эти эффекты передают смятение, душевные порывы, неопределённость. Сонатное Allegro, проникнутое невероятным пафосом героико-революционной борьбы, завершается кодой. Она разворачивается практически до размеров экспозиции, угрожающая тема ещё напоминает о себе, хотя отступает на дальний план. Но, несмотря на это, часть логична и едина по замыслу.

Вторая часть эмоционально и образно контрастна первой. В ней царит покой и созерцание. Это свидетельствует о том, что человек, несмотря на все невзгоды, может видеть и наслаждаться прекрасным. Форма данной части – цикл вариаций на простую, но лирическую и чистую аккордовую тему. Вариации постепенно усложняются и набирают темп. Возникают все более светлые образы, приводящие к такому просветлению, которого Бетховен не достигал еще ни в одном сочинении.

Но обаяние и прелесть жизни, философско-лирическое настроение прерываются боевыми фанфарами финала. Порывы ветра, волны, бьющиеся о берег, разбушевавшаяся природа – такие ассоциации возникают при звучании музыки этой

части. Начало заключительного Presto выступает в роли поля битвы и предвосхищает победу, выдержанную в стиле героического марша. Финал в некоторых моментах схож с первой частью: контрасты верхов и низов, сама форма и в некоторой степени фактура. Но характер уже явно не тот, что был в начале «Аппассионаты» – более решительный, непреклонный, но вновь овеянный героикой и готовностью к борьбе.

Вторая тема не вносит резкого контраста, нет успокоения. В ней есть то же стремительное движение, но, пожалуй, ещё больше тревоги, с оттенком жалобы. В разработке борьба достигает своего апогея. В середине слышится молящая мелодия, и лишь к концу стихает волнение, наступает минутное успокоение только для того, чтобы снова раздались звуки героического сражения.

Завершающая и стремительная кода маршево-танцевального характера в народном духе простотой и выразительностью выделяется среди произведений Бетховена. Особенно метко характеризует Ромен Роллан окончание финала: «словно ряды наступающих волн, которые разбиваются о скалу покуда не сокрушат и не потопят ее» [2].

Финал сонаты не приводит к победе, но показывает сопротивление всем проблемам, которые несет судьба. Жар борьбы, сила гражданского порыва масс – вот завершающие образы. Это кульминация в развитии героико-драматической сонаты, произведения потрясающей силы воздействия. Здесь титаническое единоборство человека с природой приобретает яркую социальную окраску, становится равным по отношению к борьбе против ущемления, которой человек отдаёт всю жизнь.

Бетховен в этом произведении утверждает, что смысл жизни – в гордом бесстрашии, в героическом сопротивлении вместе со многими, в неустанной борьбе.

«Аппассионата» очень эмоциональна и иногда доставляет трудности в понимании образов, но она полностью передаёт сильнейшие волнения композитора и насыщена переживаниями от первой и до последней ноты. Как и обычно, у Бетховена, здесь чувствуется единство разума, эмоции и мысли.

«Новое и оригинальное рождается само собой, без того, чтобы творец об этом думал», – Людвиг ван Бетховен.

Литература:

1. Кремлев. Ю. Фортепианные сонаты Бетховена / Ю. Кремлев. 2-е изд. Москва : Советский композитор. 1970. 336 с. : ил., ноты.
2. Роллан. Р. Жизнь Бетховена / Р. Роллан // Роллан. Р. Жизни великих людей / Р. Роллан ; пер. М. Богословской. Москва : Известия. 1993. С. 5-70.: ил.

PEDAGOGICAL SCIENCES

Problems of training of specialists

Ostafiychuk D.I., Biriukova T.V., Biriukova A.V.*

Higher state educational establishment of Ukraine

Bukovinian State Medical University, Ukraine

**LLC "Yappi Corporate", Ukraine*

ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF CLASSES IN MEDICAL UNIVERSITIES AT THE MAIN STAGE

Objective: Substantiation of methods of organization of educational lessons at the main stage.

Abstract: The article considers the main methods of organizing practical classes in medical school at the main stage.

Key words: skills, abilities, methods, practical lesson, main stage, medical university.

The main stage of practical training plays a significant role in the professional development of a medical worker, because at this stage a system of professional skills and abilities is formed. Of particular importance is the systematic, properly organized work that defines the functions, content, methods, goals and means. The main methodological function of the stage is to determine the formation of a system of professional skills and abilities according to the topic of the lesson. Disclosing the content of educational work at the main stage it is necessary to indicate the list of practical tasks, the implementation of which forms the relevant skills and abilities (for example, to master skills, methods, diagnostic methods, conduct clinical examinations, diagnostics, determine treatment plan, provide necessary medical care).

In the process of training a medical worker, a wide range of professional skills is formed, which are determined by the requirements of future professional activity.

The first group of skills - motor, sensorimotor, manual - which take into account the activity of the hands, control of the senses (for example, sensorimotor skills of a surgeon, obstetrician-gynecologist, dentist, buyer, bandaging, massage techniques).

The second group - perceptual - the basis of which is the process of sensory perception. When teaching a physicians, it is necessary to professionally develop they ability to see subtly, tactilely feel (for example, examination and visual determination of skin

condition, differentiation of sounds produced by the lungs, heart, their differentiation in normal and pathology).

The third group - instrumental - computational, which will ensure the use of devices for professional calculations and measurements (e.g., calculation of drug doses, microscopy, oxyhemometry, radiological measurements).

At the medical stage at the basic stage it is necessary to form a clear sequence of actions that theoretically sets the program of awareness, memorization. The supplement is a practical training with repeated repetition of certain actions, manipulations, procedures, measurements. In this way we form conditioned-reflex connections, which become the physiological basis of skills. Conscious step-by-step control over the procedure of performing the skill, ease and speed of mastering the skill provide a high level of abilities of the student to the medical profession. If in the process of training the constant repetition of the formed skill, its use in professional situations is provided, we will functionally provide preservation of skill in an effective condition.

The main criteria for assessing professional skills are quality, accuracy according to a given algorithm, speed and a high degree of automation, constant reinforcement of existing skills, ease and efficiency of performance in difficult conditions.

Skills are knowledge and skills in action, are an indicator of the level of training of a medical specialist, determine the ability to use knowledge and skills in solving atypical problems. The range of professional skills of a modern medical worker is wide and specific and includes the ability to examine patients, the ability to diagnose, the ability to determine a treatment plan, the ability to identify preventive measures, to provide emergency medical care. All this is done by a system of professional knowledge, skills, skills development.

Skills formation method - systematic training in solving professional problems, which is based on a system of theoretical knowledge and a system of practical skills. Success in the formation of professional skills is determined by the quality of training and the quality of the given material on which it is based. Ideal options for quality, professional training are consideration of the problems of a real patient, analysis of medical history, modeling of real medical situations, analysis of laboratory data, solving various laboratory and experimental problems, educational observations. The level of training of a medical specialist is limited not only by theoretical knowledge and practical skills (such a specialist is not competitive), but the dominant is the ability to think, the ability to act, make decisions in complex, atypical situations.

The quality of training of a medical worker at a high level requires the solution of modern professional problems in a wide variety of their atypicalities, the operation of knowledge and skills in solving complex problems of diagnosis, treatment. That is why the

conditions for the formation of skills, their technologies, methods, tools require special attention, methodologically accurate implementation in the pedagogical process. The specifics of solving problems of medical activity is that in most cases the process of clinical thinking is accompanied by extensive use of skills: diagnostic, therapeutic, care, assistance and together they most accurately characterize the level of readiness of the specialist for professional activity.

Thus, in the process of training a medical worker, a wide and special range of professional skills and abilities is formed, which is due to the real requirements of future professional activity. This puts forward its requirements for their pedagogical support by the teacher: providing the student with professional algorithms, instructions and demonstration of the procedure; implementation of an individual approach to each student with the opportunity to repeat the action repeatedly, to achieve the stage of automated execution; diagnostics of the degree of automation and quality of the formed skill; constant extensive use of acquired skills in various professional situations.

Literature:

1. Філоненко М. М. Методика викладання у вищій медичній школі на засадах компетентнісного підходу: Методичні рекомендації для викладачів та здобувачів наукового ступеню доктора філософії (PhD) ВМ(Ф)НЗ України. К., 2016. 88 с.
2. Стадніченко С. Методичні аспекти формування системи фізичних задач професійно зорієнтованого змісту з медичної біофізики. URL: https://repo.dma.dp.ua/4484/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%B4%D0%BD%D1%96%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_1.pdf
3. Сергеева Г.М. Роль природничих наук у створенні освітнього середовища в медичному коледжі. *Молодий вчений*. №4.1 (56.1).2018. С. 64-67.
4. Інноваційні технології навчання / відп. ред. Бахтіярова Х.Ш.; наук. ред. Арістова А.В.; упорядн. словника Волобуєва С.В. – К.: НТУ. 2017. 172 с.
5. Клименко В. А., Плахотна О. М., Сивопляс-Романова Г. С. Удосконалення вмінь самоконтролю студентів як дієвий засіб підвищення успішності. Актуальні питання вищої медичної освіти в Україні (з дистанційним під'єднанням ВМ(Ф)НЗ України за допомогою відеоконференц-зв'язку) : матеріали XV Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (Тернопіль, 17–18 трав. 2018 р.) / Терноп. держ. мед. ун-т імені І. Я. Горбачевського. – Тернопіль : ТДМУ, 2018..С.159-160.

К.п.н. Зубкова Л.М.

Беляєва Е.Ф.

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

ПРОБЛЕМА СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНТНІСТЬ» І «КОМПЕТЕНЦІЯ»

Питання розрізнення понять «компетентність» і «компетенція» доволі часто опиняється у центрі уваги дослідників. Й досі важливим залишається питання про визначення взаємозв'язку між цими ключовими термінами компетентнісного підходу. Нагадаємо, що є два варіанти тлумачення співвідношення цих понять: вони або ототожнюються, або диференціюються. Наприклад, у Глосарії термінів ЄФО (Європейська форма освіти) (1997), компетенція ототожнюється із компетентністю і визначається як «здатність робити будь-що добре або ефективно; відповідність вимогам, що існують у працевлаштуванні; здатність виконувати особливі трудові функції» [2, с. 129].

Поняття «компетенція» вперше було сформульовано у роботах Д. Мак-Клелланда, який розумів цю категорію як поведінку, що відрізняє видатного робітника від пересічного [3, с. 73]. На основі проведених досліджень вчений зробив висновок про те, що традиційні академічні тести здібностей і знань, наявність будь-яких дипломів у потенційних виконавців роботи, не забезпечують ефективності виконання ними робочих обов'язків і успіху в професійній діяльності, і напряду пов'язував ефективність виконання роботи з наявністю у виконавця певних компетенцій.

Вслід за Д. Мак-Клелландом, американські дослідники Л. і С. Спенсери розглядали компетенції як базові якості індивідуума, що мають причинне відношення до ефективного виконання роботи, рівень яких визначається конкретними критеріями [5, с. 203]. Вченими було визначено п'ять типів якостей, що, на їх думку, лежать в основі компетенцій: мотиви – те, про що людина думає чи чого хоче постійно і що спрямовує її поведінку на певні дії і цілі; психофізіологічні особливості (властивості) – фізичні характеристики і відповідні реакції на ситуації та інформацію; Я-концепція – установки, цінності чи образ «Я» людини; знання – інформація, якою володіє людина у певних

змістовних областях; навичка – здатність виконувати певне фізичне чи розумове завдання [5, с. 210].

На думку М. Бобієнко, компетенції не виключають знань умінь і навичок, але мають принципові відмінності. Від знань – тим, що вони існують у вигляді діяльності, а не тільки інформації про неї. Від умінь – тим, що компетенції можуть використовуватися у вирішенні різного роду завдань у різноманітних ситуаціях. Від навичок – тим, що вони усвідомлювані, а не автоматизовані, і це дає змогу людині діяти не тільки у типовій, але й в нестандартній ситуації [1, с. 36].

Стосовно теми нашого дослідження інтерес викликає робота американського науковця Е. Шорта (E. Short), у якій аналізується корелятивний зв'язок між поняттями «компетентність» та «компетенція» у сучасних зарубіжних дослідженнях. Так, Е. Шорт визначає, що існують чотири загальні концепції компетентності:

компетентність як поведінка або дія, у межах якої розуміння компетентності пов'язується із набуттям людиною умінь і навичок для здійснення певної нетворчої діяльності;

компетентність як володіння знаннями, вміннями, навичками, сутність якої полягає у тому, що людина використовує свої знання і навички з метою визначення, яку саме діяльність здійснювати і як саме має реалізовуватися цей процес;

компетентність як ступінь або рівень здібностей, що вважається за достатній;

компетентність як властивість або спосіб буття людини. В основі такого розуміння лежить визначення природи тієї чи іншої властивості як складової компетентності, а також бажаність її для людини [4, с.2]. Саме цей підхід Е. Шорт називає найбільш придатним для практичного впровадження.

Література:

1. Бобиенко О. М. Ключевые компетенции специалиста в условиях глобализации экономики. *Вестник ТИСБИ*. 2006. №4. С. 36-43.

2. Глоссарий терминов рынка труда, разработки стандартов образовательных программ и учебных планов. Европейский фонд образования ETF (European Training Foundation), 1997. 160 с.

3. Компетентностный подход в педагогическом образовании: коллективная монография / под ред. В.А. Козырева, Н.Ф. Родионовой. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 392 с.

4. Laura H., Dominique S. Rychen, Urs Moser, John W. Konstant Projects on Competencies in the OECD Context: Analysis of Theoretical and Conceptual Foundations. SFSO, OECD, ESSI, Neuchatel, 1999.

5. Spencer L.M., Spencer S.M. Competence at Work. New York: Wiley, 1993. 372 p.

LAW

Criminal law and criminology

Милана Волик

*Курсант 1 курсу факультету
Підготовки фахівців для органів
Досудового розслідування
Дніпропетровського державного
Університету внутрішніх справ
e-mail: milankavolik25@gmail.com
контактний телефон: 0995160795*

*Викладач кафедри
тактико-спеціальної підготовки*

Гіденко Євген Сергійович

ОЗНАКИ ПІДРОБКИ ДОКУМЕНТІВ

Фальшивки важливого документа трапляються неповними або досконалыми.

Абсолютна фальсифікація - це відтворення всіх елементів важливого документа (акція, термоплетіння використаний матеріал також поліадельфітна буква.), Текстового також низькопріоритетної преси, писаного також машинописного заповнення паперу, підписів посадових осіб, відбитків печаток також інші реквізитів.

Нерідкі випадки, коли присутність контролю приклади справжніх паперів відсутні. Але також у подібних випадках можна зробити висновок про наявність фальшивки.

Фальсифікація в документах ховається удаваною зміною їх зовнішнього типу. Дане здатний бути засмічення площині. У даному випадку обстеження паперів слід здійснювати з особливою ретельністю.

Неповна фальсифікація - це тип фальшивки, якщо виповнюється зміна кожної його частки. Підбір ресурси неповної фальшивки залежить аж ніяк не тільки з місії також здібностей особистості, виконуючого фальшивку, проте також відмінних рис фальшивого документа.

Встановлено 2 ключових методи фальшивки: друкований метод також

ксерокопіювання.

Єдині властивості, які веліли в абсолютну фальшивку важливого документа з метою двох методів:

- неможливо утримується масштаби паперу документа згідно порівняння з оригіналом, реальним прикладом;
- застосування різних використаних матеріалів з метою виробництва обкладинки документа, ніяк не відповідають відображенню документа, але крім того застосування документа з метою виробництва внутрішніх сторінок документа низької якості;
- незадовільна точність невеликих елементів малюнків також слова;
- зміна єдиних обсягів відбитка видрукуваної фігури через результат невиконання масштабів;
- недолік люмінесценції присутність вишукуванні важливого документа під впливом УФ-проблисків.

Індивідуальні властивості фальшивих паперів, вироблених у друкований способом:

- розходження в типах печаток;
- розбіжність у графіку одиничних компонентів дизайну важливого документа, передачі градацій тону.

Підбір методу неповної фальшивки залежить з відмінних рис фальшивого важливого документа:

- властивості документа паперу;
- типу охорони;
- якостей намовляв;
- властивості штемпельовалювання забарвлення також цього таке.

Є ряд ключових методів неповної фальшивки паперів:

- машинне підправлення слова;
- витравлювання (вибарвлення) слова;
- дописки також коригування у писаному тексті;
- додруковування також коригування у друкованому тексті;
- зміна листів важливого документа;
- зміна фото у акті;
- фальсифікація відбитків, печаток, штампів, підписів.

Контроль паперів в першу чергу в цілому враховує самостійний метод, в

такому випадку є співробітник патрульної роботи присутність контролю паперів зобов'язаний черзі дати відповідь з метою собі в кілька завдань, через що ж акт, що підлягає контролю, стане зарахований до належного стандарту також повернутий власнику або стане визнаний породжує коливання, з належними вчинками патрульного у даному випадку.

У разі даного застосовуються подібні способи вивчення паперів:

- машинне підчищення;
- витравлювання слова (знебарвлення)
- дописки також коригування у писаному тексті;
- додруковуванням також коригування у друкованому тексті;
- зміну фото;
- зміну частин документа;
- фальшивки печаток також стереотипів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Братель С. Г. Дотримання прав і свобод громадян під час затримання працівниками патрульної служби МВС України / С. Г. Братель // Митна справа. – 2011. – № 2. – Ч. 2. – С. 294–299.

2. Будика В. К. Забезпечення колективної безпеки під час проведення спортивно-масових заходів шляхом застосування комплексної системи безпеки / В. К. Будика, І. П. Савчін, О. М. Доманов: матеріали українсько-німецької міжнародної науково-практичної конференції (18.06.2009).– Донецьк: ДЮІ ЛДУВС, 2009. – С. 190–192.

3. Булачек В. Р. Організація та проведення занять з працівниками органів та підрозділів внутрішніх справ України із застосуванням ситуаційних задач та алгоритмів дій працівників поліції під час несення служби в типових і екстремальних ситуаціях: методичні рекомендації / В. Р. Булачек, І. Ю. Землянський, Ю. Р. Йосипів та ін. – Львів: ЛьвДУВС, 2013. – 61 с.

The constitutional law

Д.ю.н., професор Медвідь А.Б.

Львівський торговельно-економічний університет, Україна

МЕТА АДМІНІСТРАТИВНОГО ЗАТРИМАННЯ ОСОБИ ЯК ОДИН ІЗ КРИТЕРІЇВ ПРАВОМІРНОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ

Гарантування права людини на свободу та особисту недоторканність здійснюється не лише на загальнонаціональному рівні, у статті 29 чинної Конституції України [1], але й на міжнародному рівні, у статті 5 Європейської Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод 1950 р. [2] (надалі - Конвенція). Відповідно до цього, українська держава повинна не лише утримуватися від порушень та непропорційних обмежень права людини на свободу та особисту недоторканність, але й вживати належних заходів для забезпечення можливості його повної реалізації кожним, хто перебуває під її юрисдикцією. Зважаючи на це, актуальним є дослідження мети адміністративного затримання особи, як одного із критеріїв його правомірності.

Досліджуючи юридичну природу затримання особи, як адміністративно-процесуального заходу який застосовується без рішення суду, слід зазначити що у вітчизняному законодавстві його поняття не розкрито. Своєю чергою, згідно з підпунктом «с») пункту 1 статті 5 Конвенції, законний арешт або затримання особи здійснюються виключно «з метою допровадження її до компетентного судового органу за наявності обґрунтованої підозри у вчиненні нею правопорушення або якщо обґрунтовано вважається необхідним запобігти вчиненню нею правопорушення чи її втечі після його вчинення»[2]. Втім, вбачається, що мета застосування адміністративного затримання визначена статтею 260 КУпАП [3] істотно відрізняється від мети застосування затримання особи без рішення суду, передбаченої зазначеним приписом Конвенції. Так, частина перша статті 260 КУпАП взагалі не передбачає застосування заходу забезпечення провадження в справах про адміністративні правопорушення (зокрема і адміністративного затримання) з метою «допровадження особи до компетентного судового органу», яка, своєю чергою, є обов'язковою для всіх

трьох альтернативних підстав у тому числі «законного ... затримання особи» передбачених підпунктом «с)» пункту 1 статті 5 Конвенції .

Більше цього, лише два з чотирьох альтернативних варіантів мети застосування адміністративного затримання особи визначених частиною першою статті 260 КУпАП [3], такі як: «припинення адміністративних правопорушень, коли вичерпано інші заходи впливу» та «складення протоколу про адміністративне правопорушення у разі неможливості складення його на місці вчинення правопорушення, якщо складення протоколу є обов'язковим», прямо або хоча б опосередковано вказують на факт вчинення особою правопорушення, як підставу застосування до неї вказаного заходу позбавлення свободи. Інші два, такі як: «встановлення особи» та «забезпечення своєчасного і правильного розгляду справ та виконання постанов по справах про адміністративні правопорушення», не містять такої вказівки. Водночас, за юридичною позицією Конституційного Суду України, викладеною ним у пункті 3.2. рішення від 29 червня 2010 року № 17-рп/2010 «затримання у будь-якому випадку не може бути визнане обґрунтованим, якщо діяння, які інкримінуються затриманому, на час їх вчинення не могли розцінюватися або не визнавалися законом як правопорушення».

Тому, керуючись юридичним змістом поняття адміністративного правопорушення закріпленим частиною 1 статті 9 КУпАП (як «протиправної, винної (умисної або необережної) дії чи бездіяльності, яка посягає на громадський порядок, власність, права і свободи громадян, на встановлений порядок управління і за яку законом передбачено адміністративну відповідальність» [3]) потрібно констатувати, що адміністративне затримання особи яка не вчинила адміністративного правопорушення, а здійснене лише з метою встановлення цієї особи або забезпечення своєчасного і правильного розгляду справ та виконання постанов по справах про адміністративні правопорушення, є таким що не відповідає як підставам застосування затримання особи передбаченим у підпункті «с)» пункту 1 статті 5 Конвенції [1] так і юридичній позиції Конституційного Суду України.

Поряд із цим, вбачається, що у своїй сукупності положення частин 1 та 2 статті 262 КУпАП [3], які вказують що адміністративне затримання особи, яка вчинила адміністративне правопорушення, може провадитися лише органами (посадовими особами), уповноваженими на те законами України та окреслюють

перелік адміністративних правопорушень при вчиненні яких відповідний орган або посадова особа можуть провадити адміністративне затримання особи, фактично визначають факт вчинення особою адміністративного правопорушення як єдино допустиму підставу застосування до цієї особи адміністративного затримання. А це, загалом корелюється із підставами застосування затримання особи передбаченими у підпункті «с)» пункту 1 статті 5 Конвенції [1]. Винятком у цьому контексті, є застереження що міститься у пункті 1 частини 2 статті 262 КУпАП, згідно з яким адміністративне затримання провадиться органами внутрішніх справ (Національною поліцією) окрім випадків безпосередньо визначених цим пунктом, також і в «інших випадках, прямо передбачених законами України» [3]. Оскільки, за таких обставин неможливо встановити підстави застосування адміністративного арешту у кожному із таких «передбачених законом» випадків, а тим більше визначити їх відповідність переліку підстав застосування затримання особи закріплених підпунктом «с)» пункту 1 статті 5 Конвенції, що є обов'язковим для підтвердження їх правомірності в контексті вказаного підпункту.

Література:

1. Конституція України. Прийнята на V сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами та доповненнями. Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст.141
2. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод. Рада Європи; Конвенція, Міжнародний документ від 04.11.1950р. Офіційний вісник України від 16.04.1998 р., № 13, № 32 від 23.08.2006, стор. 270.
6. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Кодекс України, Закон від 07.12.1984 № 8073-Х. Відомості Верховної Ради УРСР. – 1984. - № 51. – стаття 1122.

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCE

The economy of the enterprise

Ткаченко С. А., Потышняк Е.Н. РИТМЫ ДОКТРИНЫ ИНЖЕНЕРНОГО ПОСТУПАТЕЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ	3
---	---

Foreign economic activity

Залесский Б.Л. С ОРИЕНТАЦИЕЙ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК	6
--	---

Financial relations

Рошило В.И. АМОТИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	9
---	---

Гаврилко Т.О., Шнайдрок М.Л. АВІАЦІЙНА ГАЛУЗЬ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	12
--	----

Investment activity and stock markets

Івахненко І.С.; Зелінська В.О. ФОРМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	17
---	----

Marketing and management

Шевченко В.М., Веріго О.Є. СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЇ РОСТУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА «ЕКМІ-МЕБЛІ»	22
---	----

Шевченко В.М., Середенко Л.В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ	25
---	----

Шевченко В.М., Ягупова К.В. ЧИ ПОТРІБЕН БРЕНДИНГ КОМПАНІЯМ В 2021 РОЦІ.....	28
---	----

Accounting and auditing

Дунаєва М.В., Петрова В.М. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ НАЯВНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI НА ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	31
---	----

PHILOLOGICAL SCIENCES

Physical culture and sport: problems, researches, offers

Маслєнкіна Н.Г., Зелєніна Н.А. ТИПЫ ЛИНГВОКУЛЬТУРНЫХ РЕАЛИЙ ВО ФРАНЦУЗСКИХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТЕКСТАХ.....	35
---	----

Native language and literature

Решетилів К.В. КИРИЛО-МЕФОДІЇВСЬКА ЕПОХА – ПОЧАТОК СЛОВ'ЯНСЬКОЇ ПИСЕМНОСТІ.....	40
--	-----------

MUSIC AND LIFE

Classical music

Михайлова Н. Ю. ТАЙНА ТВОРЧЕСТВА БЕТХОВЕНА.....	44
--	-----------

PEDAGOGICAL SCIENCES

Problems of training of specialists

Ostafiychuk D.I., Biriukova T.V., Biriukova A.V. ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF CLASSES IN MEDICAL UNIVERSITIES AT THE MAIN STAGE.....	47
Зубкова Л.М. Бєляєва Е.Ф. ПРОБЛЕМА СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНТНІСТЬ» І «КОМПЕТЕНЦІЯ»	50

LAW

Criminal law and criminology

Волик М.М ,Гіденко Є.С ОЗНАКИ ПІДРОБКИ ДОКУМЕНТІВ.....	53
---	-----------

The constitutional law

Медвідь А.Б. МЕТА АДМІНІСТРАТИВНОГО ЗАТРИМАННЯ ОСОБИ ЯК ОДИН ІЗ КРИТЕРІЇВ ПРАВОМІРНОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ	56
--	-----------

CONTENTS	59
-----------------------	-----------

288101

288199

287538

287361

288205

288148

288126

288152

288216

288153

288121

287893

287948

288162

288239

288100